



www.pardakht.ir

پرداخت  
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

## قوانین طلایی تبلیغات در اینترنت

امروز با توجه به کارکردهای وسیع اینترنت، اهمیت تبلیغات اینترنتی بیش از گذشته نمود یافته است، به گونه ای که بسیاری از شرکت های بزرگ و برتر، با وجود تبلیغات در سایر رسانه ها از جمله رادیو، تلویزیون و مطبوعات، جایگاه ویژه ای را برای تبلیغات اینترنتی قائلند.

به طور کلی پنج قانون کلی برای موفقیت در تبلیغات اینترنتی حایز اهمیت است که گرچه هنوز در حال تغییرند، ولی ستون فقرات داستان تبلیغات در شبکهء جهانی اینترنت امروزی را تشکیل داده اند. این پنج قانون عبارتند از:

(۱) قانون خیابان بن بست

(۲) قانون دادوستد

(۳) قانون اعتماد

(۴) قانون کشش و ارسال

(۵) قانون بازار خالی.

در ادامه مختصرا به تشریح هر یک از این قوانین می پردازیم.

•قانون خیابان بن بست

بر اساس این قانون، ساختن یک سایت در شبکه جهانی اینترنت، مانند ساختن ویترین مغازه در یک خیابان بن بست است زیرا کسی از نشانی سایت ها به خودی خود خبر ندارد و باید بنا به علتی با نشانی سایت شما آشنا شود و به آن مراجعه کند، پس اگر می خواهید مشتری به سراغ شما بیاید، باید به دنبال دلیلی برای آمدن وی باشید.

این موضوع در مورد اینترنت اهمیت دو چندان می یابد چرا که امروزه شبکه جهانی اینترنت مملو از سایت ها و وبلاگ هایی است که از سر تفنن و به صورت انباشته ای از سیاهی لشکر از سوی افراد حرفه ای و غیرحرفه ای پدید آمده اند و در این میان احتمال دیده شدن سایت خاصی، بدون ایجاد تمهیدات مناسب در این راستا تقریباً ناممکن است.

از این رو اولین سوالی که قبل از ساختن سایت باید از خود بپرسید این است که چگونه مردم را علاقه مند به بازدید از این سایت کنید؟

#### • قانون دادوستد

یکی از واژه های مهم فرهنگ اینترنت، کالاهای رایگان است. قانون دادوستد می گوید: «بازدیدکنندگان را با اهدای کالاهای رایگان جذب سایت خود کنید و سپس سعی کنید کالای دیگری را به آن ها بفروشید. این همان روشی است که در بسیاری از فروشگاه ها از آن استفاده می شود، مثلاً می گویند: «شال گردن پشمی رایگان برای ۵۰ نفر اولی که برای حراج یک روزه، در شب یلدا از مغازه ما دیدن کنند. آن ها اول مشتری را با کالاهای رایگان جذب می کنند و بعد سعی می کنند چیزی به آن ها بفروشند. استراتژی ساده این است: اول مردم را با دادن مقدار زیادی اطلاعات رایگان به سایت خود جذب کنید، بعد آن ها را از کالاها و خدمات خود آگاه کنید. این ریتم (دادوستد) را به خاطر بسپارید چرا که بسیار موثر است ولی برای فروش، شما باید به قانون سوم مسلط شوید.

#### • قانون اعتماد

فرض کنیم کالاها یا خدمات شما به طور رقابتی قیمت گذاری شده اند و از کیفیت خوبی برخوردارند. بزرگ ترین سد راه شما برای فروش، عدم اعتماد مردم است. جلب اعتماد، روان کننده چرخ های کسب و کار اینترنتی است. بدون جلب اعتماد، گردش چرخ های کسب و کار شما با مشکل مواجه می شود. شهرت نشان تجاری (برند) یک فروشگاه، ناشی از صدها برداشت ذهنی مثبت است که توسط امواج تبلیغات پرهزینه، ساخته شده اند. این تبلیغات، اعتماد مردم به نشان تجاری را بالا می برند ولی اگر شما مالک یک کسب و کار کوچک هستید، مسلماً هزینه چنین تبلیغاتی را به سادگی نمی توانید تامین کنید. برای این منظور شما می توانید از سایت اینترنتی تان برای جلب اعتماد مشتریان خود کمک بگیرید. همان طور که می دانید، سایت های اینترنتی خیلی مورد اعتماد مردم قرار نمی گیرند، زیرا در مورد شخصیت حقیقی یا حقوقی شان ابهام وجود دارد. پس اولین کاری که باید بکنید این است که این ابهام را با دادن یک نشانی کامل و شماره تلفن موثق، برطرف کنید. اگر دفتر و یا فروشگاهی دارید، عکسی از آن را در سایت خود بگذارید و بهتر آن است که عکس هایی از خودتان یا کارکنانتان را نیز در سایت قرار دهید.

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

کد پستی:

تلفن گویا:

نمابر:



در این صورت مشتریان، شما را به جای موجودی ناشناخته که کسی نمی داند کجاست، به دید فردی واقعی می بینند.

شما می توانید اعتماد مشتریان را از طرق مختلف به دست آورید؛ با فروش محصولات با مارک های شناخته شده، با نشان دادن سیاست های تحویل و پس گرفتن محصولات، با پیوستن به سازمان های شناخته شده ملی و یا با دادن برگه پشتیبانی برای محصول خود.

شما اعتماد مشتریان را با نصب یک سیستم راهنمای مشتری پسند و بی واسطه و یک سرور امن برای معاملات توسط کارت های اعتباری به دست می آورید، همچنین می توانید اعتماد را با برقراری تماس های مجدد به دست آورید. هر گاه این اعتماد حاصل شد، فروش نتیجه می دهد.

#### • قانون کشش و ارسال

چهارمین قانون تبلیغات وب این است که افراد را به وسیله محتوای جذاب به سایت خود بکشانید و سپس اطلاعات با کیفیت را به طور مداوم به نشانی پست الکترونیکی شان ارسال دارید. با انجام این کار، شما نام و نشانی اینترنتی خود را مکررا در گوش مخاطبان زمزمه می کنید و آن ها را مستعد به خاطر آوردن خود، در هنگام نیاز می کنید.

از آن جا که هزینه جذب مشتری بسیار زیاد است، کسب و کارها نمی توانند بر پایه یک بار فروش دوام بیاورند؛ آن ها نیازمند بازگشت دوباره مشتریان راضی خود هستند و قانون کشش و ارسال، این ماموریت حیاتی را انجام می دهد.

در این استراتژی شما نیاز به فردی دارید که نامه های الکترونیکی را برای بازدیدکنندگان سایت ارسال کند.

#### • قانون بازار خالی

کسب و کارهای بزرگ، سرمایه و نفوذ لازم برای به دست آوردن تمام بخش های بازار را دارند، اما کسب و کارهای کوچک برای موفق شدن باید به سراغ بازارهای خالی و یا بخش های خالی بازار بروند و آن ها را به بهترین نحو پر کنند. برای مثال، شرکت جاست بالز (www.justballs.com) یک بازار خالی در فروش لوازم ورزشی دید و به جای این که لقمه بزرگ تر از دهانش بردارد و انواع و اقسام لوازم ورزشی را بفروشد، به دنبال لقمه کوچک تر (توپ) رفت و بزرگ ترین فروشگاه



www.pardakht.ir

پرداخت  
نخستین سامانه تجارت الکترونیک ایران

توپ را در اینترنت ایجاد کرد که در آن انواع و اقسام توپ های ورزشی رشته های مختلف را ارایه می دهد. هدف آن ها از انجام این کار این بود که وقتی شما درباره توپ (از هر نوع آن) فکر می کنید به یاد این شرکت بیفتید.

شما نیز برای سایت خود هدف فروش منحصر به فرد تعیین کنید. کلید این نوع از بازاریابی هوشمندانه طبق قانون بازار خالی، تهیه یک برنامه کسب و کار دقیق است که هدف فروش منحصر به فرد شما را تعریف کند. این هدف را باید بتوان به خوبی در یکی، دو جمله بیان کرد؛ وجه تمایز کسب و کار شما از دیگر رقبا چیست؟

قسمت های خالی بازار که شما به دنبال آن ها هستید کجا بوده و شما چگونه قصد پر کردن آن ها را دارید؟

برای موفقیت در هر کسب و کاری شما باید هدف فروش منحصر به فردتان را دقیقا مشخص کنید. با یک هدف فروش منحصر به فرد است که می توانید موفق شوید و بدون یک هدف فروش خاص و ویژه، احتمال این که با اقبال روبه رو نشوید زیاد است.

شایان ذکر است که قوانین مذکور همگی از اهمیت یکسان برخوردارند. هر یک از این قوانین به تنهایی کارساز نیست بلکه، مجموعه آن هاست که می تواند موفقیت شما را در ایجاد یک کسب و کار اینترنتی تضمین کند. در عصر اینترنت تلاش کنید تا قوانین بازی را بشناسید و آگاهانه وارد میدان رقابت شوید.

پرداخت ارائه دهنده راه کارهای تجارت الکترونیک و فروش مجازی  
هم اکنون برای مشاوره رایگان تماس حاصل فرمائید:

۰۲۱- ۸۸۴۹۱۶۱۲

تهران،

خیابان کریم خان، خیابان ایران شهر، ضلع شمالی پارک هنرمندان، پلاک ۷، واحد ۶

۱۵۸۳۷۶۷۱۱۱

کد پستی:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۲

تلفن گویا:

+۹۸ ۲۱ ۸۸۴۹۱۶۱۳

نمابر:

www.pardakht.ir

info@pardakht.ir