

## 10 نکته در مورد بازاریابی

۱۰ نکته در مورد بازاریابی خودتان و تجارتتان

اگر شما مانند اکثر پیمانکاران و مدیران اجرایی شرکت‌های تجاری کوچک هستید، شب‌بیداریهای بسیاری کشیده‌اید و به این نکته فکر کرده‌اید که چگونه تعداد مشتریان و میزان فروش را افزایش دهید. بنابراین، بازاریابی کار تجاری به امری خطیر در موفقیت کلی شما تبدیل می‌شود. حتی اگر تاکنون شرکت شما بازاریابی رسمی یا برنامه تجاری نداشته، موارد متعددی بسیاری وجود دارد که بوسیله آنها می‌توانید خدمات و محصولات شرکت خود را توسعه دهید و در بازار عرضه کنید در اینجا ۱۰ ایده اصلی و ساده را برای قرار دادن تلاش‌های بازاریابی شما در مسیر درست، ذکر می‌کنیم:

### 1) تمرکز روی توانایی‌های اصلی

بازار هدف و ارزشی که خدمت یا محصول شما برای بازار به همراه دارد را بشناسید. سعی کنید جهت تلاش‌های بازاریابی و فروش شما به سمت این گروه‌ها باشد. از صرف وقت برای جلب مشتریانی که نمی‌توانید بطور مناسب به آنها خدمات بدهید جداً خودداری نمایید.

### 2) پیغام کوتاه و روشنی ارائه کنید

آگهی ۳۰ تا ۶۰ ثانیه‌ای درست کنید که بطور واضح توضیح می‌دهد شما چه کاری انجام می‌دهید برای چه افرادی و چرا بینندگان باید از شما خرید کنند، کاری کنید که این مطلب پیغام شرکت شما و دلیل موجهی برای شرکت شما باشد. پیغام خود را امتحان کنید و واکنش بیننده مقصد را ارزیابی کنید.

### 3) مطالب ضمیمه‌ای طراحی کنید

هیچ چیزی بیشتر از لوگوی شرکت، کارت‌های تجاری، بروشورها، نوشت‌افزارها و حتی در حد امکان وب‌سایت قادر به معرفی شرکت شما بعنوان شرکتی موفق نیست. همه آنها را ساده طراحی کنید و ذخیره‌ای بیشتر از

۳-۶ ماهه از مطالب چاپ شده، سفارش ندهید. زمانیکه این مطالب به جا و مناسب باشند از بکار بردن آنها خجالت نکشید .

(4) به گروه‌های اینترنتی بپیوندید

به گروه‌های شبکه‌ای ملحق شوید و یا با افرادی که به خوبی نمی‌شناسید گروه تشکیل دهید، به مردم ابلاغ کنید که کارتان چیست و بازار هدفتان کیست. به دیگران هم با مرتبط ساختنشان با فراهم آوردن گان و کارفرمایان بالقوه کمک کنید. به مرور این کمک‌ها به نفع خودتان، متوجه خودتان خواهد شد .

(5) ارتباط شبکه‌ای هر روزه

ارتباط تنها محدود به گروه‌ها و جلسات مرتبط نمی‌شود. کارت‌های تبلیغی - تجاری را همه جا با خود ببرید و آمادگی صحبت در مورد پیغام شرکتتان را در هر لحظه داشته باشید ممکن است موفقیت بعدی شما، در مغازه خوار و بار فروشی پشت سرتان ایستاده باشد .

(6) مشتریان فعلی‌تان را راضی نگه دارید

مشتریان خرسند و راضی بهترین عاملان فروش شما هستند از آنها بخواهید از شما تعریف کنند و راهنما و مرجعی برای مشتریان آینده شما باشند. در نظر داشته باشید برنامه‌ای ارجاعی برای مشتریان طراحی کنید و خدمات رایگان یا همراه با تخفیف ویژه یا جایزه نقدی در ازای معرفی هر یک مشتری، قرار دهید .

(7) شرکای متعدد خود را توسعه دهید

به رابطه‌های استراتژیک با دیگران که محصولات یا خدمات رایگان به بازار هدف شما عرضه می‌کنند، توجه داشته باشید. این شرکا می‌توانند در حد ارتباط‌های دوطرفه یا اینکه در حد ساختاری رسمی‌تر باشند. در هر

کدام از این ارتباطها هدف توسعه دستیابی شما و رای شبکه ارتباطی خودتان می باشد .

(8) به صنعتی پیشرو تبدیل شوید

مردم علاقه مندند که از متخصصان و حرفه‌ای‌ها، خرید کنند بنابراین درصدد فرصت‌هایی باشید که مهارت‌ها و استعدادهای خود را با نوشتن مقاله یا سخنرانی در حوزه تخصص خودتان، عرضه کنید. حتی تدریس دوره شبانه در سطح انجمن یا دانشکده محلی، اعتبار بیشتری به شما می‌بخشد .

(9) از تلاش نهراسید

اگر نسبت به رشد و توسعه جدی هستید، مدتی را بیرون از ناحیه مطمئن و آرام خود سپری کنید و چیزهای جدید را امتحان کنید. گاهی اوقات ایده‌های جدید به کار می‌آیند و گاهی هم کاربردی ندارند اما به هر جهت، این فرآیند مطلب جدید و با ارزشی در مورد خودتان و کارتان به شما می‌آموزد .

(10) از دیگران ایده بگیرید

کار تجاری شما به خودتان مربوط است اما به این معنی نیست که شما باید جواب هر مسئله‌ای را خودتان بدانید. چه یک بازاریاب بالفطره باشید و چه کاملاً مبتدی و ناآشنا با مفاهیم بازاریابی با افرادی که به عقاید و نظراتشان اعتماد دارید، مشورت و بحث کنید هرگز نمی‌توانید حدس بزنید "ایده بزرگ" بعدی شما از کجا سرچشمه می‌گیرد .

اینها فقط ۱۰ روش اجرایی ساده در خصوص بازاریابی کارتان بود. ایده‌های قابل اجرای بیشتر دیگری هم وجود دارد. از این راهکارها بعنوان پایه‌های اصلی برای جلب مشتری و افزایش فروش استفاده کنید. هرچند برای کسب نتایج بهتر توصیه می‌شود ابتکار و نوآوری را سرلوحه کل بازاریابی یا برنامه تجاری خود قرار دهید که بعنوان جهت یاب و راهنمای فعالیت‌های روزانه شرکت، عمل کند.

