

# ۴۴ تکنیک ضروری بازاریابی در عصر اینترنت

## **44 Essential Online and offline Marketing Techniques**



این کتاب برگه‌ی تقلبی است نه تنها برای کسب و کارهای اینترنتی، بلکه برای تمام صاحبان کسب و کارها تا بدون گم شدن در راه، کارشان را تا مرز بی نهایت رشد دهند و به کمک قدرت جادویی اینترنت سودشان را هرچه بیشتر افزایش دهند.

نویسنده:

**امید ارحمی**

اخطار: مالکیت حقوقی این اثر متعلق به شرکت دانش بنیان مدیران سامانه ی خزر مستقر در مرکز رشد واحدهای فناوری طبرستان می باشد. هر گونه کپی برداری کلی و جزئی، استفاده از مطالب خارج از این فایل الکترونیکی و یا دخل و تصرف تحت پیگرد قانونی قرار می گیرد.

نشانی: ساری، بلوار امیر مازندرانی، مرکز رشد واحدهای فناوری طبرستان، شرکت مدیران سامانه ی خزر (Adkey)

تلفن تماس: 09195170638

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

## « انتشار و به اشتراک گذاری این کتاب آزاد است »

### فهرست:

- مقدمه
- تکنیک های آنلاین
  - 0 کسب جایگاه (Positioning)
  - 0 ایجاد ارتباطات سودمند (link building)
  - 0 رسانه ی اجتماعی
  - 0 خرید تبلیغات
  - 0 ایمیل
- تکنیک های آفلاین
  - سایر استراتژی ها
  - سخن پایانی

راه اندازی یک واحد آنلاین گزینه ی محبوبی برای صاحبان کسب و کارهای غیر اینترنتی است. به علاوه کارآفرینان نیز به بنا کردن کسب و کارهای آنلاین رغبت بیشتری نشان می دهند. زیرا هزینه ی این کار نسبتاً پایین است، زحمت کمی دارد و بازاریابی آن راحت تر و ارزان تر است.

بازاریابی و تبلیغات برای کسب موفقیت کوتاه مدت و نیز بقای دراز مدت کسب و کار ضروری است. جان وانامیکر می گوید: "می دانم که نیمی از بودجه ام در امر تبلیغات هدر رفته است، اما نمی دانم کدام نیم!" بازاریابی تنها محدود به تبلیغات نیست اما تبلیغات نیرومندترین ابزار آگاهی بخش در شناساندن یک شرکت، کالا، خدمت یا اندیشه است.

تبلیغات هنگامی به خوبی کارساز است که **محدود به بازار هدف** شود. به عنوان مثال وقتی تنها چند درصد از مردم در حال تاسیس شرکت هستند، تبلیغ دستگاه ثبت ساعات کاری کارمندان در تلویزیون یا در سایتهای عمومی چقدر موثر است؟! تبلیغ در مجلات و سایت های **مرتبط** تاثیر فراوانی دارد. این گونه تبلیغات را به جای هزینه می توان سرمایه گذاری به حساب آورد؛ هرچند بازگشت سرمایه گذاری در زمینه ی تبلیغات هیچ گاه چندان روشن نیست.

چطور می توان مشتریان بیشتری را جذب کرد؟ چه کاری می توان برای بالا بردن ترافیک سایت انجام داد؟ در این جا ... نکته وجود دارد که باید به آنها توجه کنید. ممکن است بعضی از آن ها را انجام داده باشید؛ قصد انجام بعضی را داشته باشید اما هیچ وقت موفق به شروع نشده باشید؛ و بعضی را تا به حال نشنیده باشید. مطمئناً مطالب فراوانی راجع به هر نکته وجود دارد؛ با این که امکان ورود به جزئیات در این جا وجود ندارد اما با جستجو در اینترنت یا درخواست کمک از متخصصان **Adkey.ir** می توانید هر تکنیک را به نحو احسن انجام دهید.

نمی گوئیم در این کتاب اسرار علم را فاش کرده ایم! اما سعی کرده ایم مهم ترین نکات بازاریابی در عصر اینترنت را به صورت عملی و خلاصه بیان کنیم.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

## تکنیک های آنلاین

### 1- وبسایتان را راه اندازی کنید!

اگر نمی توانید خودتان وبسایتان را طراحی کنید می توانید از متخصصین این کار کمک بخواهید. دقت کنید که نشانه های غیرحرفه ای بودن در طراحی سایتان به چشم نخورد زیرا مشتری را دفع می کنند. در نتیجه هزینه ای که به یک طراح حرفه ای می پردازید ارزشش را دارد و به زودی خودش را جبران می کند.

### کسب جایگاه (Positioning)

هر کسب و کار باید خود را در زمینه ی مطلوبش بین مردم جا بیندازد یا به عبارتی در جایگاهی بالاتر از رقبایش قرار گیرد. امروزه رتبه ی شما در نتایج موتورهای جستجوی اینترنتی از مهمترین جایگاه هایی به شمار می رود که مشتری فراوانی را برایتان به ارمغان می آورد. (منظور نتایج طبیعی جستجو است نه تبلیغات در صفحات موتورهای جستجو)

موتورهای جستجو "روبات" هایی را به سایت شما می فرستند تا اطلاعات آن را جمع آوری کند. پس بیاید با چند تکنیک برای بهینه سازی سایت شما جهت انتقال بهتر اطلاعات به روبات ها شروع کنیم. هدف گول زدن روبات ها نیست، بلکه این است که نشانه های فراوانی را برای روبات فراهم کنیم تا بفهمد که سایت شما راجع به چیست. این روش اختصارا SEO نامیده می شود.

### 2- عنوان صفحات را غنی از کلمات کلیدی انتخاب کنید.

برای هر صفحه از سایتان یک عنوان توصیف کننده حاوی کلماتی که می خواهید مردم با آن شما را پیدا کنند بنویسید. منظور از عنوان متنی است که در نرم افزار مرورگر و نیز در نتایج جستجوی گوگل نمایش داده می شود، نه تیتروهای داخل متن. این جمله را طوری بنویسید که جستجوکنندگان ترغیب شوند روی آن کلیک کنند. بهتر است عنوان بین 5 تا 8 کلمه باشد. تا جای ممکن حروف و کلمات اضافه را از عنوان

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

حذف کنید. فقط نام شرکت را در عنوان صفحات ننویسید، بلکه حتما کلماتی مانند نام محصول یا خدماتتان را هم در عنوان بیاورید.

3- برای صفحاتتان شرح **META** قرار دهید.

موتورهای جستجو این متن را پایین عنوان صفحه نمایش می دهند. شرح متا باید یک یا دو جمله باشد که محتوای صفحه را توصیف می کند. کلماتی که در صفحه استفاده نشده اند را در شرح متا به کار نبرید! حداکثر تعداد حروف شرح META باید 255 تا باشد. حدود 60 حرف اول در گوگل نمایش داده می شوند اما مقدار بیشتری در پایگاه اطلاعات گوگل ذخیره می شود.

4- کلمات کلیدی خود را در تیتراهای داخل متن (**H1, H2, H3**) به کار ببرید.

حتما تیتراهای موجود در سایت خود را با استفاده از تگ های H1, H2, H3 متمایز کنید و از روش هایی مثل افزایش سایز یا بولد کردن استفاده نکنید.

5- کلمات کلیدی خود را در پاراگراف اول متن صفحه به کار ببرید.

مثلا می توانید یک خلاصه ی یک پاراگرافی در ابتدای صفحه قرار دهید.

6- شرح هایی حاوی کلمات کلیدی برای تصاویر قرار دهید.

با قرار دادن تگ ALT مناسب برای تصاویر سایتتان علاوه بر کسب جایگاه بالاتر در نتایج جستجوی استاندارد گوگل، در نتایج جستجوی تصاویر هم دیده می شوید.

7- کلمات کلیدی را در لینک ها قرار دهید.

در هر کجا (چه سایت خودتان و چه سایر سایتها) که لینکی به یکی از صفحاتتان قرار می دهید بهتر است با استفاده از تگ <a> کلمات کلیدی مرتبط را در متن لینک قرار دهید.

8- منوهای سایتتان را قابل خواندن برای موتور جستجو بسازید.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

روبات های موتور جستجو برای این که بتوانند تمام صفحاتتان را پیدا کنند می توانند از سیستم منوهای سایتتان استفاده کنند. منوهای فلش و جاوا اسکریپت زیبایی بصری زیادی دارند اما از آنجا که روبات ها قادر به خواندن آن ها نیستند بهتر است با استفاده از دستورات HTML منو بسازید.

9- نقشه سایت بسازید.

فایل های sitemap کمک فراوانی در دسترسی به تمام صفحات سایتتان می کنند. هر موتور جستجو پسوند خاصی را برای sitemap می شناسد، مثلا گوگل پسوند xml و یاهو پسوند txt را می شناسد. با کمک [XML-Sitemaps.com](http://XML-Sitemaps.com) می توانید به صورت رایگان نقشه سایت بسازید.

10- برای هر کلمه کلیدی مهم خود حداقل یک صفحه ی اختصاصا بهینه شده داشته باشید.

شما نمی توانید تمام صفحات سایت خود را بهینه کرده و برای آن ها رتبه ی بالایی در نتایج جستجو داشته باشید. پس بهتر است بعضی صفحاتتان را برای کلمات خاصی کاملا بهینه کنید تا با این صفحات رتبه ی بالایی در نتایج جستجوی گوگل کسب کنید.

11- بهینه سازی برای موتور جستجو را با دقت انجام دهید.

صفحات کلیدی و احتمالا صفحه نخست خود را با انجام ریزه کاری های بهینه سازی کاملا بهبود دهید. برخی از نکات لازم گفته شد اما این کار دانش و تجربه ی بسیار گسترده ای می طلبد که تمام آن در یک کتابچه نمی گنجد و بهتر است از متخصصین باتجربه نیز کمک بگیرید.

12- کسب و کار غیر اینترنتی خود را در اینترنت بشناسانید.

امروزه اکثر مردم کسب و کارهای غیر اینترنتی را هم در اینترنت جستجو می کنند. برای این که مطمئن باشید آن ها نشانی شما را پیدا می کنند، آدرس و شماره تلفن خود را در تمام صفحات سایت خود قرار دهید. اگر ممکن است آدرس را در عنوان صفحات و نیز هر جایی که لینکی به شما قرار دارد نیز قرار دهید.

13- فایل ویدئویی، صوتی و تصویری بسازید و آن را ترویج کنید.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

معمولا گوگل در نتایج جستجو و نزدیک به بالاترین نتایج، چند تصویر، ویدئو و یا فایل صوتی مرتبط را نشان می دهد. بنابر این اگر این چنین فایل هایی برای کسب و کارتان تهیه کنید و آنها را در سایت خودتان قرار دهید و یا در سایت های اشتراک گذاری به خوبی ترویج کنید، مشتریان زیادی بدست می آورید.

### ایجاد ارتباطات سودمند

حتما شنیده اید که همیشه رابطه حرف اول را می زند! این کاملا صحیح است زیرا ما برای شناخته شدن، کسب اعتبار و کمک گرفتن به رابطه های خود نیازمندیم. در عصر اینترنت رابطه ها به لینک ها تبدیل شده اند. لینک هایی که از سایت های دیگر به سایت شما وجود دارند بازدیدکنندگان اضافی برایتان فراهم می کنند. موتورهای جستجو نیز تعداد لینک ها به سایت شما را به عنوان فاکتور مهمی در تعیین رتبه ی شما در لیست نتایج جستجو در نظر می گیرند. ارزش تمام لینک ها یکسان نیست، مثلا اگر از سایت یک دانشگاه به شما لینک داده شود به مراتب ارزشمندتر است تا لینک از یک سایت تبادل لینک رایگان.

14- کسب و کارتان را در دایرکتوری ها و بانک های اطلاعات ایرانی و جهانی ثبت کنید.

این لینک ها به بالا رفتن رتبه ی سایت شما کمک می کنند و نیز برای شما بازدید کننده می فرستند.

15- سایت خود را در سایت های تخصصی ثبت کنید.

لینک از این گونه سایت ها مفیدتر از دایرکتوری های عمومی است.

16- درخواست تبادل لینک بدهید.

سایت های مرتبط بازمینه ی کاری تان را پیدا کنید و به آنها پیشنهاد تبادل لینک بدهید. یک صفحه مخصوص لینک ها در سایتتان داشته باشید تا بازدیدکنندگان را همان ابتدای ورود راهی سایت های دیگر نکنید. سایت هایی که بازدیدشان در حدود سایت شماست بهترین انتخاب هستند زیرا مدیران سایت های پربازدید چیز زیادی از تبادل لینک به دست نمی آورند.

17- مقاله بنویسید و در سایت های دیگر منتشر کنید.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638



کافیست یک لینک به خودتان و یک خط توضیح درباره ی کاری که می کنید در مقاله تان بگنجانید و آن را به صورت رایگان در اختیار سایت هایی که مطلب منتشر می کنند قرار دهید. این یک روش تبلیغات "ویروسی" است که می تواند لینک شما را هزاران بار منتشر کند.

18- خبر منتشر کنید.

وقایعی که ارزش خبری دارند را پیدا کنید و متنی برای آن فراهم کرده و با نام خودتان به روزنامه ها و مجلات و سایت های خبری مرتبط ارسال کنید.

19- اگر می توانید یک محصول رایگان و کاربردی فراهم کنید و لینک خود را در آن قرار دهید.

20- از بازدیدکنندگان سایتتان بخواهید لینک سایت شما را به دوستانشان ارسال کنند یا آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند.

## رسانه ی اجتماعی

روش بعدی بازاریابی اینترنتی ما به رشد قارچ گونه ی رسانه های اجتماعی برمی گردد. چهار نوع رسانه ی اجتماعی وجود دارد: (1) وبلاگ ها، (2) شبکه های اجتماعی، (3) سایت های اشتراک گذاری لینک و (4) تالارهای گفتگو. رسانه ی اجتماعی با ارسال مستقیم بازدیدکننده، تولید لینک به سایت شما و ترویج آگاهی مردم از فعالیتتان به رشد کسب و کار شما کمک می کند.

21- وبلاگ راه بیاندازید.

با انتشار مطالب جذاب در یک وبلاگ در سایت خودتان احتمال پیدا شدن در موتورهای جستجو و نیز احتمال این که دیگران به وبلاگ شما لینک بدهند را افزایش می دهید. داشتن وبلاگ در سرویس های رایگان نیز مفید است و می توانید لینک خود را در آن قرار دهید.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638



22-

عضو سایت های اجتماعی شوید.

تمام انواع رسانه های اجتماعی برای کسب و کارها مفید هستند. شما می توانید لینک خود را در پروفایلتان قرار دهید؛ مردم در مورد شما صحبت می کنند یا لینکتان را منتشر می کنند و اتفاقات دیگری که برای شما بازدید کننده می فرستد و رتبه تان را بالا می برد.

یادآوری مهم، هیچ وقت در یک گروه اسپم نباشید و یا مدام درمورد خودتان صحبت نکنید. تنها سعی کنید که برای دیگران مفید باشید تا مردم به شما اعتماد کنند و مشتری کسب و کارتان شوند. هم چنین وقتتان را در جاهایی که فقط اسپمرها حضور دارند تلف نکنید، بگردید و گروه هایی را پیدا کنید که از افراد واقعی و مشتری بالقوه تشکیل شده اند.

23-

کسب و کار خود را در فروم ها و تالارهای گفتگو ترویج کنید.

تالارهای گفتگو با این که متعلق به سال های دور هستند اما جوامعی هستند که به خوبی دسته بندی شده اند و پر از مردمی هستند که علایق اختصاصی دارند.

24-

بینندگان را تشویق کنید با شما در شبکه های اجتماعی ارتباط داشته باشند.

## خرید تبلیغات

هیچ روش بازاریابی وجود ندارد که "رایگان" باشد، زیرا لااقل زمان و انرژی مصرف می کند. اگر می خواهید کسب و کارتان بیشتر، سریع تر و مطمئن تر رشد کند نیاز دارید که برای تبلیغات در اینترنت هزینه کنید. فراموش نکنید که مشغول بودن به کاری بدون انجام تبلیغات، مانند شخم زدن زمین بدون کاشتن بذر است! تبلیغات در اینترنت به چند روش انجام می شود از جمله: (1) اجاره فضای تبلیغاتی سایتها به صورت ماهانه (2) تبلیغ در سایتهای تبلیغاتی (3) روش های پرداخت به ازای نمایش یا کلیک (4) تبلیغ هدفمند.

مثال روش آخر Adkey و Google Adwords/Adsense هستند. البته گوگل ایران را تحریم کرده و استفاده از آن با دور زدن تحریم نیز اخیرا ریسک بالایی دارد. اما Adkey یک شرکت دانش بنیان ایرانیست

**Adkey.ir نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط** و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

که علاوه بر پاسخگویی و مسئولیت پذیری، مزیت آن نسبت به گوگل این است که می تواند تبلیغات را در سایت های ایرانی مرتبط هم نمایش دهد.

اجاره تبلیغات در سایت ها بازده یا نرخ "تبدیل به مشتری" پایینی دارد و توصیه نمی شود که زیاد برای آن هزینه کنید. اما در مورد تبلیغات هدفمند در سایت های مرتبط با موضوع کاریتان وضعیت کاملاً برعکس است. با تبلیغات هدفمند علاوه بر جذب بازدیدکننده، شهرت و اعتبار نیز در بین جامعه ی مشتریان بالقوه ی خود کسب می کنید.

## 25- خرید لیست های ایمیل.

متأسفانه این روش در ایران خوب اجرا نشده و تقریباً تمام فروشنده های ایمیل به صورت عمده برای تبلیغات، توسط گوگل و یاهو به عنوان اسپم شناخته شده اند و ایمیلشان از صندوق ورودی گیرندگان حذف می شود. اما اگر خودتان بتوانید به صورتی که ایمیل هایتان اسپم نشود این کار را انجام دهید نتیجه ی خیلی خوبی از این روش بازاریابی می گیرید.

## 26- خرید تبلیغات هدفمند پرداخت به ازای نمایش.

این روش زمانی مفید است که کسب و کارتان مراحل اولیه ی آزمون و خطای خود را طی کرده باشد، اما به شدت حیاتی است. اکثر کسب و کارهای اینترنتی و غیر اینترنتی مایلند که با استفاده از Google Adwords یا نمونه ی ایرانی و برتر آن Adkey.ir تبلیغاتشان را به صورت هدفمند به کاربران اینترنت نمایش دهند. در این روش شما با کمک کلمات کلیدی و موضوع، بازار هدفشان را هدفگیری می کنید و تبلیغ متنی یا بنری شما که حاوی لینک به سایتتان است در سایت هایی که محتوای مرتبط با هدف شما دارند نمایش داده می شود. به این ترتیب بینندگان آن سایت ها که علاقه مند به کار شما هستند تبلیغات را می بینند. به علاوه تنها به میزان دفعات نمایش تبلیغات هزینه می کنید و در بودجه ی شما صرفه جویی چشمگیری رخ می دهد.

## 27- در سایت های تخصصی حوضه ی کاریتان یک صفحه ی تبلیغاتی بخرید.

با این کار علاوه بر ایجاد اعتبار و رسمیت برای کسب و کار خود، امکان برقراری ارتباط با مشتریان بسیار ارزشمند یا همکاران و کسب و کارهای مکمل نیز برایتان فراهم می شود.

**Adkey.ir نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط** و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

28- در هنگام ساخت تبلیغ خودتان را جای مخاطب قرار دهید.

باید درست بدانید که چه اشخاصی را هدف می گیرید، چه هدفی دارید و چطور با خلاقیت می توانید بینندگان را جذب کنید.

یک یادآوری: اگرچه تبلیغات در اینترنت هم مانند تبلیغات سنتی هزینه ی مالی دارد، اما زیبایی آن در این است که نه تنها لازم نیست هزینه های چاپ و پخش تبلیغات کاغذی را بپردازید، بلکه منابع طبیعی مانند درختان را مصرف نمی کنید و شهر و محیط زیست را نیز آلوده نمی کنید.

### ایمیل

از ایمیل به عنوان یک راه مهم برای جذب مشتری به سایتتان غافل نشوید. فقط اسپم نباشید، یعنی ایمیل های انبوه ارسال نکنید، به افرادی که به شما اجازه نداده اند ایمیل نفرستید. زیرا در آن صورت سرویس های ایمیل هیچ یک از نامه های شما را به صندوق ورودی گیرندگان نمی فرستند.

29- برای ایمیل هایتان امضا قرار دهید.

نام شرکت، آدرس، شماره تلفن، آدرس سایت، ایمیل، یک یادداشت توضیحی درباره کسب و کار و محصولاتان اطلاعات مفیدی هستند که با قرار دادن در پای ایمیل هایتان احتمال پاسخ دادن گیرنده افزایش می یابد. امضا را حداکثر از 6 الی 8 سطر بیشتر ننویسید.

30- یک خبرنامه ی ایمیلی ارسال کنید.

اگرچه این کار کمی زمان می برد اما ارسال یک خبرنامه ی ماهانه از مهم ترین تکنیک های بازاریابی است. می توانید یک مجله ی الکترونیکی، لیستی از نکات مفید، تازه های حوزه فعالیتتان یا اطلاعاتی راجع به محصولات جدیدتان را ارسال کنید. منتشر کردن مطلب در وبلاگ هم مفید است اما جای خبرنامه را نمی گیرد.

**Adkey.ir** نمایش تبلیغات هدفمند در سایتهای ایرانی بر اساس کلمات کلیدی مرتبط و خدمات بازاریابی و اینترنتی مرتبط

نشانی اینترنتی: [www.adkey.ir](http://www.adkey.ir)

ایمیل: [adkey.ir@gmail.com](mailto:adkey.ir@gmail.com)

تلفن تماس: 09195170638

31- تا می توانید از دیگران بخواهید که عضو خبرنامه تان شوند.

روی هر صفحه ی سایتتان یک فرم عضویت در خبرنامه قرار دهید. اگر مشتریان آفلاین دارید از آن ها بخواهید که برای دریافت پیشنهادات مخصوص اینترنتی در خبرنامه تان عضو شوند.

32- ایمیل های اعلام موفقیت آمیز بودن یا یادآوری ارسال کنید.

خلاق باشید! اگر اطلاعات مشتریان را به خوبی ثبت کنید می توانید مثلا ایمیل تبریک روز تولد، یادآوری گذشت زمان زیادی از آخرین خرید و امثال این ها ارسال کنید. ایمیل های تشکر از خرید می توانند حاوی یک کوپن باشند تا مشتریان را برای خرید بعدی هم جذب کنند.

33- پیشنهادات ایمیلی ارسال کنید.

بینندگان و مشتریان فعلیتان بهترین گزینه برای ارسال ایمیل هستند. پیشنهادات ویژه، کدهای تخفیف، به روزرسانی های محصولات و ... را برای آن ها ارسال کنید.

34- با کسب و کارهای مکمل خود تبادل نام در ایمیل انجام دهید.

با کسب و کارهای مکملتان که در ارسال ایمیل به مشتریان خود خوب عمل می کنند هماهنگ کنید و لینک یکدیگر را در ایمیل هایتان قرار دهید.

## تکنیک های آفلاین

تنها به این دلیل که استراتژی های آفلاین روی اینترنت نیستند به این معنی نیست که آن ها دیگر موثر نیستند. یک رویکرد ترکیبی از رسانه های مختلف می تواند بسیار مفید باشد.

35- آدرس سایتتان را روی لوازم التحریر، کارت ویزیت، لباس کارکنان، هدایای تبلیغاتی و نامه هایتان بنویسید.

بهتر است که قسمت http:// را حذف کنید و آدرس را به شکل [www.domain.com](http://www.domain.com) بنویسید.

36- از رسانه های سنتی استفاده کنید.

تبلیغات کاغذی را، اگر برایتان مفید بوده اند، متوقف نکنید. حتما آدرس سایتتان را روی هر گونه تبلیغی که چاپ می کنید یا در مجلات می خرید بنویسید. باید یک فرآیند 2 مرحله ای را طی کنید: (1) توجه بیننده را توسط تبلیغات جلب کنید، (2) سپس آن ها را برای کسب اطلاعات بیشتر و برقراری ارتباط به سایتتان ارجاع دهید. از سایر روش های تبلیغات سنتی هم غافل نشوید مانند پست، نیازمندیهای روزنامه، کارت پستی، تلویزیون و...

37- کاتالوگ و بروشور چاپ کنید و آدرس سایتتان را روی آن بنویسید.

38- یک خدمت رایگان مرتبط ارائه کنید.

چندان جذاب نیست که به مردم بگویید "به سایت ما بیاوید و درباره کارمان اطلاعات کسب کنید!" اما می توانید به سادگی مردم را به استفاده از یک خدمت رایگان در سایت یا محل کارتان دعوت کنید. اگرچه فراهم کردن چنین سرویسی زمان و انرژی می برد اما در جذب مشتریان بالقوه و لینک دادن دیگران به سایتتان بسیار موثر است.

39- سیستم همکاری در فروش راه اندازی کنید.

به این صورت که به همه اجازه دهید که محصول یا خدمات شما را بفروشند و درصدی از سود شما را دریافت کنند. با این روش، در دراز مدت، درآمد بیشتری خواهید داشت زیرا بیشتر از وقتی که به تنهایی کارتان را تبلیغ کنید در معرض دید قرار می گیرید.

## سایر تکنیک ها

40- مسابقه برگزار کنید.

مردم به دریافت جایزه علاقه دارند. اگر برگزاری یک مسابقه را اطلاع رسانی کنید بازدیدکنندگان زیادی را به سایتتان جذب می کنید و احتمال به دست آوردن مشتری بیشتر می شود.

41- از تکنیک های تبلیغات ویروسی استفاده کنید.

تبلیغات ویروسی از شبکه های ارتباطی موجود استفاده می کنند تا نام شما را به شکل نمایی ترویج کنند. کلید بهترین بازاریابی ویروسی، تولید چیزی است که هیاهو ایجاد کند و بانمک، دوست داشتنی، خنده دار یا عجیب باشد تا بینندگان آن را برای دوستانشان نیز ارسال کنند. انتشار آن در شبکه های اجتماعی سرعت گسترش آن را بیشتر می کند.

42- درست کار باشید.

فراموش نکنید که بهترین تبلیغ رایگان، تبلیغ دهان به دهان است. پس به اصول کاریتان پایبند باشید و همیشه حق را به مشتری بدهید.

43- بدانید که مشتریانانتان چه می خواهند.

با قرار دادن یک فرم نظرسنجی در سایتتان از بازدیدکنندگان بپرسید که آیا از خدمات شما راضی هستند؟ یا چه احتیاجات دیگری دارند.

44- نتایج را زیر نظر داشته باشید.

از همان ابتدای شروع بازاریابی ضروری است که نتیجه ی تمام متدهایی که به کار می برید را کنترل و رصد کنید، تا روش هایی که نتیجه ی خوبی دارند را ادامه دهید و روش های غیرمفید را متوقف کنید. برای این کار می توانید از نرم افزارهای داشبورد مانند Google Analytics استفاده کنید. در صورتی

که کسب و کارتان فعالیتهای بازاریابی و فروش گسترده ی آفلاین و آنلاین دارد می توانید به متخصصین بازاریابی Adkey.ir سفارش طراحی داشبورد منطبق با نیازهایتان را بدهید.

### سخن پایانی

بالاخره تمام شد! واضح است که ما به راه های سنگین و تخصصی نپرداخته ایم. اما این کتاب شما را در مسیر درست به راه می اندازد. برای کسب نتیجه ی خوب از بازاریابی اینترنتی خود نیاز به صرف وقت و هزینه دارید تا این تکنیک ها را متناسب با کار و ظرفیت بازاریتان پیاده کنید.