

افزایش فروش از طریق وبسایت و بازاریابی اینترنتی



اقيانوس آبی
آغاز زندگانه حرفه‌ای یک‌پایه...



افزایش فروش از طریق وبسایت و بازاریابی اینترنتی

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در این بخش می‌خواهیم در این مورد صحبت کنیم که چگونه می‌توانیم فروش خود را از طریق وبسایت و بازاریابی اینترنتی افزایش دهیم. قطعاً امروزه بحث بازاریابی اینترنتی می‌تواند نقش کلیدی در کسب و کار شما داشته باشد. بنابراین اگر به این فضا فکر نکردید و ورود نکردید، می‌تواند یکی از دلایل آن گنگ و مبهم بودن آن باشد. سعی کنید در این مورد اطلاعات بیشتری کسب کنید. چرا که بازاریابی اینترنتی همین الان هم یکی از مواردی هست که کسب و کارها به آن نیاز دارند و اگر به آن وارد نکنند تقریباً می‌شود گفت که از دنیای بازاریابی بروز عقب مانده اند.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

۱ – ثبت كسب و كار خود

در حله ي اول، كسب و كار خودتان را در نرم افزارها و وبسایت هایی مانند گوگل مپ ثبت كنيد. اگر كسی محصول و خدمات شما را در گوگل جستجو كرد، بتواند شما را پيدا كند و شما را به آنها پيشنهاد دهد و از اين طريق شما ميتوانيد فروش و مشتريان خود را افزايش دهيد.

۲ – ايجاد وبسایت

نكته ي دوم اين است كه اگر وبسایت نداريد، يك وبسایت خلق كنيد. در حال حاضر با توجه اينكه تبليغات چاپي مانند كاتالوگ دارد، شايد يك كاتالوگ حرفه اي به اندازه ي ساخت سایت برای شما هزينه دارد. بنابر اين كمترين كاري كه مي تواند يك وبسایت برای شما ايجاد كند اين است كه نقش يك كاتالوگ را برای شما ايفا كند. هرچند كه ميتوانيد با وجود وبسایت بسياري از كارهاي ديگر را نيز انجام دهيد.

داشتن يك وبسایت به كسب و كار شما اعتبار مي دهد. خيلي از مشتريان در حال حاضر الگوي خريدهايشان تغيير كرده است. قبلآنها در بازار خريد مي كردند ولي الان در مرحله ي اول در ايتترنت جستجو مي كنند و محصولات مختلف را مي بينند و سفارش مي دهند يا اينكه در بازار بدنبال محصولي مي گردند كه قبلآ در ايتترنت مورد بررسي قرار داده اند و ان را خريداري مي كنند. بنابر اين يك وبسایت يك مورد بسيار مهم برای شماست.

اما اگر مي بينيد كه هزينه ي وبسایت برای شما زياد است، شما مي توانيد چند كسب و كار مختلف يك وبسایت داشته بايد. يا اگر مي بينيد كه محتوايي نداريد يك وبسایت تك صفحه اي ايجاد كنيد كه فقط محصولات و شركتتان را معرفي كند.

برای اینکه وبسایت شما رشد کند و بتوانید از آن به عنوان منبع درآمد خیلی بهتری استفاده کنید و روی آن حساب کنید، باید بحث های بازاریابی اینترنتی را یاد بگیرید. قطعاً دوره ی بازاریابی غیر حضوری می تواند شما را در این بخش یاری کند. یکی دیگر از مواردی که می توانید مشتریان خودتان را جذب کنید و به آنها محصولات خود را بفروشید، این است که در تالار های گفتگوی تخصصی که در حوزه ی کسب و کار شما هست حضور پیدا کنید و در آن فضا ها نظر دهید. حتی در سایت هایی که مرتبط با کسب و کار شما هست وارد شوید و در قسمت نظرات آنها نظر خود را بیان کنید و کسب و کار خود را معرفی کنید. حتی می توانید در رسانه های دیگر مانند اینستاگرام نظرات خود را اعلام کنید. با اینکار خیلی از افراد شما را دنبال می کنند و از شما خرید می کنند.

۳- رپورتاژ آگهی

نکته ی بعدی این هست که خیلی از وبسایت ها فضایی را برای رپورتاژ آگهی ایجاد کرده اند و شما می توانید با آنها وارد مذاکره شوید و آگهی خبری تهیه کنید. همانطور که قبلاً در بازاریابی محتوایی صحبت کردیم، امروزه تبلیغات مستقیم در اینترنت اثرگذاری بسیار پایین تری دارد و الگوی افراد در اینترنت سرچ کردن است. بنابراین در اینترنت یک محتوایی را جستجو می کنند و بعد دنبال محصول مورد نظر خود می گردند. بنابراین اگر شما صرفاً تبلیغ بگذارید، احتمال اینکه شما جزو آن جستجو باشید تقریباً صفر است. اما اگر یک محتوای خیلی جذاب و مرتبطی را خلق کنید و در وبسایت های معتبر آن محتوا را انتشار دهید، به واسطه ی رپورتاژ آگهی در انتهای محتوای خود محصول خود را به عنوان یکی از عواملی که میتواند برای مخاطب اثر گذار باشد معرفی کنید یا اینکه فرد را دعوت کنید که با شما تماس بگیرد یا به وبسایت شما وارد شود. شما حتی می توانید در روزنامه های چاپی رپورتاژ آگهی داشته باشید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

۳- تبلیغات کلیک

فرض کنید شما اگر بخواهید که به تک تک وبسایت هایی که می خواهید تبلیغات خود را در آنها قرار دهید مراجعه کنید، قاعدتا وقت و هزینه ی زیادی را از شما خواهد گرفت. اما وبسایت هایی وجود دارند که وقتی وارد آن وبسایت ها می شوید، تبلیغ خود را در آنجا طراحی می کنید و یک نرخ را به ازای هر کلیک در آنجا تعیین می کنید و به ازای هر کلیک مخاطب آن شرکت از حساب شارژ شما کم می کند. بعد از آن شما می توانید نوع سایت هایی که می خواهید تبلیغات شما در آنها گذاشته شود تعیین کنید. حتی تعداد دفعاتی که می خواهید تبلیغات شما پخش شود را می توانید تعیین کنید و به این شکل شما با کمترین هزینه و وقت از طریق شرکتی مانند یکتانت تبلیغ خود را در وبسایت های مختلف انتشار می دهید و از این طریق فروش خود را افزایش می دهید. به این نوع روش، تبلیغات کلیک گفته می شود.