

# روش‌های بازاریابی



## روش‌های بازاریابی و نحوه استفاده از آن‌ها

تیم تحریریه اقیانوس آبی

هر کسب و کاری که می‌خواهد به جذب مشتری بپردازد و محصول خود را به فروش برساند، باید با بازاریابی به خوبی آشنایی داشته باشد. هر کسب‌وکاری باید بهترین روش‌های بازاریابی را برای خود پیدا کند، چون فقط در این صورت است که می‌تواند فروش خود را افزایش دهد. در این مطلب می‌خواهیم شما را با تمام روش‌های بازاریابی، فنون و تکنیک‌های بازاریابی آشنا کنیم تا بسته به نوع کسب و کارتان از بین آن‌ها بهترین‌ها را انتخاب کنید.

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



## تعريف تكنيك ها و روش هاي بازاریابی

به بيان ساده، روش بازاریابی هر كاري است كه براي ايجاد كسب و كار جديد يا افزايش شهرت و ديده شدن شركت خود انجام مي دهيد. تكنيك‌هاي بازاریابی در وهله اول در مورد ايجاد اين فرصت‌ها هستند، يعني روش‌هايي براي هدف قرار دادن بازارهاي اميدواركننده، ساختن برند شما و توليد و پرورش سرخ‌هايي كه باعث رشد سريعتر و سود بيشتر مي شوند. پيشنهادهايي كه قبل از آشنائي با روش‌هاي بازاریابی، ابتدا مقاله انواع بازاریابی را بخوانيد، زيرا راهكارهاي بازاریابی زير مجموعه انواع ماركتينگ هستند.

روش‌هاي بازاریابی مختلفی هم به صورت آنلاين و هم آفلاين وجود دارد. نمونه‌هاي اصلي آفلاين شامل نمايشگاه‌هاي تجاري، شبكه‌سازي و مكالمه‌هاي حضوري است. تكنيك‌هاي آنلاين كليدي شامل وب سايت يك شركت، تلاش‌هاي مداوم براي بهينه‌سازي موتور جستجو (SEO) و ويبنارهاي صنعتي است.

در مجموع، تكنيك‌هاي بازاریابی آنلاين و آفلاين به شما اين امكان را مي‌دهند كه به مشتريان در هر كجا كه هستند دسترسي پيدا كنيد. شبكه‌هاي سنتي و آفلاين براي مدتي بخش مهمي از صنعت خدمات حرفه‌اي بوده است، اما اين روزها روابط حياتي بيشتر و بيشتر از طريق رسانه‌هاي اجتماعي مانند لينكدين شكل مي‌گيرد.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



## معرفی روش های اجرایی بازاریابی و فروش

برای دستیابی به موفقیت باید اهل ریسک کردن باشید. ترس را کنار بگذارید و وارد بازار شوید و محصول خود را به مردم معرفی کنید. اما قبل از هر اقدامی باید با روش های بازاریابی موفق آشنا شوید و سپس با انجام تحقیقات بازار هدف را پیدا کنید. سپس با توجه به نوع بازار، روش های بازاریابی مناسب را اجرا کنید.

### 1. داستان سرایی کردن، از روش های بازاریابی جذاب

یکی از روش های بازاریابی و فروش جهت جذب مشتری استفاده از داستان سرایی می باشد. داستان‌ها عامل اصلی افزایش توجه مخاطبان هستند زیرا کمک می‌کنند هنگام برقراری ارتباط، پیام شما شفافتر و واضحتر به مخاطب منتقل شود. داستان سرایی یا همان STORY TELLING به خوبی کمک می‌کند تا بتوانید تمرکز، توجه، احساسات، حواس و ذهن او را درگیر کنید تا به فکر فرو برود و همراه شما بماند. در همین حین می‌توانید محصولات و خدمات خود را به بهترین شکل معرفی کرده و کاری کنید تا در نهایت اقدام موردنظر شما را انجام دهند.

تصور کنید که اگر در معرفی محصول خودتان مستقیم به سراغ تعریف و تمجید از آن بروید، هیچ حسی از مخاطب را درگیر نکرده اید. ولی اگر داستان کوتاهی تعریف کنید که در آن محصول شما به کسی کمک کرده و مشکلی را رفع کرده، آنگاه با مشتری ارتباط بهتری برقرار می‌کنید و احتمال خرید او و موفقیت روش بازاریابی شما بیشتر می‌شود.

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

داستان بايد کوتاه، جذاب و داراي نتيجه مثبت باشد و به اين صورت نقل گردد:

يك مشتري كه نيازمند محصول توليدي شركت شما است.

پس از پرس و جو و تحقيقاتي كه كرده ناگهان با شما آشنا مي شود.

شما محصول خويش را به وي معرفي مي كنيد.

محصول شما همان كالاي مورد نياز وي است.

محصول را خريداري كرده و مشكلش حل مي شود و اين موضوع وي را بسيار خوشحال مي كند.

## 2. تحقيق در مورد مشتري

يكي از اساسي ترين تكنيك هاي فروش در بازاریابی شناخت مشتري می باشد. این درست است که کیفیت و کمیت کالا پس از آنکه مشتری ها را جذب کرد، منجر به پایداری وی می شود. اما ارزش و اعتبار محصول شما به این مسائل نیست بلکه ارزش شما به مشتریانان است. این مشتری است که به شما اعتبار بخشیده و سبب رونق کسب و کار شما می شود.

بیشتر بخوانید: شناخت انواع مشتریان کسب و کار

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



### 3. بهره‌گیری از نقطه نظرات مثبت مشتریان

بهترین راه بازاریابی این است که از خود مشتری جهت فروش محصول بهره برده شود. به این صورت که به گونه ای با مشتریان فعلی خود تعامل کنید که با بیان نظر خود در رابطه با کیفیت محصول، نحوه خرید و ... شما را در بهبود کیفیت و نحوه خدمات رسانی یاری کند. بهره بردن از مشتری به دو صورت امکان پذیر است:

روش مستقیم: در این روش شما شرایطی را فراهم کنید که اگر مشتریان محصولات و خدمات شما را به دیگران معرفی کنند، امتیاز کسب کنند و یا از تخفیفات ویژه بهره مند شوند. این یکی از بهترین روش های بازاریابی است که از خود مشتری جهت جذب مشتری های بعدی بهره برده شود.

روش غیر مستقیم: در این روش شما باید با مشتری تعامل ایجاد کنید. به این صورت که در شبکه های اجتماعی برای خود صفحه ای داشته باشید، از مشتریان بخواهید که نظرات خود را پس از خرید به شما اعلام کنند. برای این کار باید از یک متن مثبت و جذاب استفاده کنید تا مشتری نیز ترغیب به تعامل و پاسخ گویی شود.

### 4. به چالش کشیدن موقعیت های فعلی مشتری بالقوه

از جمله بهترین راهکارهای بازاریابی و فروش به چالش کشیدن موقعیت مشتری می باشد. شاید شما یک مشتری فعال داشته باشید که مدتی خرید انجام ندهد.

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



ممکن است شما به این فکر کنید که تبلیغات گسترده شرکت رقیب، باعث جذب مشتری شما به سمت محصول وی شده باشد. لازم نیست که شما این موضوع را پیگیری کنید. شما که نمی دانید واقعا چه اتفاقی برای مشتری افتاده که دیگر از شما خرید نمی کند. بنابراین باید کاری کنید که مشتری بخواهد موقعیت خود را تغییر دهد. برای این کار هم نیازی نیست که با تعریف ویژگی های منحصر به فرد محصول و یا خدمات خود مشتری را ترغیب به خرید کنید، بلکه باید احساس به تغییر وضعیت را در وی ایجاد نمایید. برای این کار می توانید از تکنیک بازاریابی عصبی استفاده کنید.

## 5. ترغیب مشتری جهت تعامل

روش های بازاریابی متنوع است. یکی از این روش ها ترغیب مشتری جهت تعامل می باشد. در صورتی که اولین بار است که می خواهید بازاریابی کنید و محصول تولیدی خود را به مشتری معرفی کنید، برای این کار نیاز نیست که حتما مشتری را پیدا کنید و محصول را به وی معرفی کنید، بلکه می توانید از حس کنجکاوی وی بهره ببرید. برای نمونه در صورتی که شرکت شما یک محصول جدید تولید کرده است، می توانید یک شبکه اجتماعی ایجاد نمایید و پس از جذب مشتریان بالقوه به صفحه تان از وی بخواهید که ویژگی های محصول جدید را حدس بزند.

## 6. برندسازی شخصی، از روش های بازاریابی موفق

از جمله روش های نوین بازاریابی برندسازی شخصی محصول است. برندسازی یکی از مهم ترین دلایلی است که سبب جذب مشتری می شود، برای این منظور شما می توانید در دوره های برندسازی و فروش محصول شرکت نمایید تا بتوانید یک قدرتمند برای خود ایجاد کنید و یا اینکه مشاوره برندسازی دریافت

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.



کنید. در اولین مراحل برندسازی باید برای کسب و کار خود، نام و شعاری جذاب انتخاب کنید و سپس با کمپین های تبلیغاتی خود را به مخاطب هدف معرفی کنید.

## 7. شناخت علاقه مندی های مشتری

هترین روش بازاریابی این است که علاقه مشتری را با پرس و جو از خودش بشناسید و با ایجاد محصول نظر، او را تبدیل به یک مشتری بالقوه و دائمی نمایید. درک مشتری و شناخت علایق وی کار آسانی نیست. زمانی که با مشتری در حال مکالمه هستید باید در وی احساس خرید کردن را ایجاد نمایید، لازمه این کار هم ارائه راهنمایی صحیح می باشد.

قبل از آنکه وارد ارتباط با مشتری شوید، سوالات احتمالی را مطرح و پاسخ های آن را بیابید. روش های ارتباط با مشتری را یاد بگیرید، لازمه این کار هم انجام تحقیقات لازم در رابطه با ارتباط با مشتری است.

برای داشتن قدرت ارتباط بالا با مشتری ابتدا باید اعتماد به نفس بالایی داشته باشید. مرحله بعد چگونگی استفاده از زبان بدن و ارتباط چشمی با مشتری است. قرار نیست فقط شما حرف بزنید بلکه باید به مشتری هم امکان صحبت کردن بدهید. صحبت های مشتری را خوب گوش کنید، یادداشت برداری کنید و به وی بفهمانید که هدف شما برآورد کردن نیاز اوست. اگر هم با شما مخالفتی انجام داد، نباید دلسرد شوید و با اعتماد به نفس بالا به کار خویش ادامه دهید و سراغ مشتری های بعدی بروید.

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

## 8. تخصصی کار کردن با نیچ مارکت ها

تحقیقات بارها و بارها نشان داده است که شرکت‌هایی که سریع‌ترین رشد را دارند، یک حوزه هدف‌گذاری شده دارند؛ حوزه‌ای از صنعت که آن‌ها آن را کاملاً درک می‌کنند. تخصص را می‌توان نوعی از روش‌های بازاریابی دانست زیرا بر هر جنبه‌ای از کسب و کار شما تأثیر می‌گذارد، از مخاطبانی که هدف قرار می‌دهید تا پیام‌هایی که می‌سازید. تخصص همه تلاش‌های بازاریابی شما را آسان‌تر می‌کند، زیرا تمایل دارد دقیقاً آنچه انجام می‌دهید را مشخص کند و شما را از رقبا متمایز کند.

اغلب، تخصص اساس مزیت رقابتی یک شرکت را تشکیل می‌دهد. اگر بخش بسیار خاصی از بازار یا همان نیچ مارکت را بهتر از هر کس دیگری درک می‌کنید، در این صورت به بهترین وجه برای تشخیص آنچه برای آنها مهم است و نیازهایشان صحبت عمل می‌کنید. در این صورت تخصص قوی‌ترین عامل تمایز شما خواهد شد.

## 9. تعادل در ارتباط و اشتیاق در فروش

روش‌های بازاریابی موفق همیشه شامل اعتماد به نفس بالا و یا موارد دیگر نیست. گاهی ممکن است که همین اعتماد به نفس زیادی کار دستتان دهد و نه تنها برای شما مشتری جذب نکند بلکه آن‌ها را فراری دهد. حتماً تعادل را در ارتباط با مشتری رعایت کنید نه خود را ضعیف نشان دهید و نه نسبت به توانایی خود مغرور شوید. حتماً اطمینان مشتری را نسبت به محصول خود جلب کنید.

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



## 10. صداقت در انجام روش های بازاریابی

روش های بازاریابی موفق بر اساس اصول اخلاقی و صداقت می باشد. در صورتی که می خواهید تبدیل به یک برند موفق شوید و مشتریان شما هر روز افزایش پیدا کنند، باید قبل از هر چیزی اصول اخلاقی را بدانید و صداقت کافی داشته باشید، در این صورت موفقیت شما حتمی خواهد بود.

## 11. پیشنهادهای اندک

روش های بازاریابی برای تمامی محصولات و خدمات کاربرد دارد. گاهی پیش می آید که شرکتی محصولات متنوعی دارد. حتی ممکن است که این محصولات ارتباط خاصی با یکدیگر نداشته باشند، مانند شرکت اپل که تولیدکننده گوشی آیفون است اما می خواهد در زمینه تولید خودرو نیز فعالیت کند.

فنون فروش و بازاریابی در فروش تمامی محصولات یکسان است. در صورتی که محصولات شما متنوع است نیازی نیست که اسامی تمامی آن ها را ذکر کنید و مشتری را دچار سردرگمی نمایید، بلکه می توانید آن ها را دسته بندی نموده و قابلیت های آن ها را برای مشتری بیان کنید. برای نمونه تبلیغ محصولات داخل مغازه.

قطعا مغازه دارای محصولات مختلفی است که خود آن ها را تولید نکرده است. بهترین روش تبلیغ مغازه این است که فرد در مورد هر یک از محصولات داخل مغازه تحقیقات لازم را انجام دهد، سپس در زمان معرفی به مشتری آن ها را در دسته های جداگانه قرار داده و برای وی توضیح دهد. البته ممکن است که روش بازاریابی مغازه با توجه به محصولاتی که دارد با تبلیغات سایر محصولات مانند

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

روش بازاریابی مواد غذایی متفاوت باشد، اصول همان است اما محصولات متفاوت است. دقت کنید که از اصول و فنون بازاریابی به درستی استفاده نمایید.

## 12. به کار خود علاقه مند باشید و بدان دید مثبت داشته باشید.

روش های بازاریابی نوین شامل دوره های آموزشی می باشد که در آن به فرد روش های مختلف مدیریت فروش، فن بیان در بازاریابی، روش بازاریابی و فروش موفق و ... را آموزش می دهند. شما باید اول به کار خود علاقه داشته باشید. در صورتی که کار خود را دوست داشته باشید می توانید هر روز در آن پیشرفت کنید و به درآمد و پیشرفت زیادی دست پیدا کنید. حتما نسبت به شغل خود با دیدگاه مثبت بنگرید، چرا که دیدگاه منفی سبب ناامیدی شما می شود و ممکن است که از مسیر دورتان کند.

## 13. روی موفقیت خود تمرکز کنید.

روش های بازاریابی دارای اصول و چهارچوب تعریف شده می باشد. اما به کارگیری این روش ها زمانی موثر واقع می شود که، شما بتوانید استعداد ذهنی خود را به خوبی بشناسید و آن را تقویت نمایید. برای نمونه ممکن است که یک روز مشتری های زیادی داشته باشید و به محض ارتباط با هر مشتری توانسته باشید او را جذب کنید. اینجاست که باید یک گوشه خلوت بنشینید و روش هایی را که با آن توانسته اید به جذب مشتری پردازید پیدا کنید. ببینید که از چه کلماتی استفاده کردید که باب میل مشتری بوده، آنگاه آن ها را یادداشت کنید تا هم به قدرت ذهنتان پی ببرید و هم آن موارد را بیشتر در خود تقویت کنید.

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

## 14. فروش به خود

روش های بازاریابی را بر روی خود اجرا کنید. به این معنی که خود را جای مشتری بگذارید. آیا حاضرید این محصول را خریداری کنید. آیا از کیفیت این محصول اطمینان دارید و حاضرید مبلغی را برای خرید آن پرداخت کنید؟ حتما این جمله را شنیدید که می گوید هر آنچه از دل برآید بر دل نشیند. اگر شما از محصول خود مطمئن باشید، قطعاً با اطمینان و علاقه محکمی آن را به مشتری معرفی می کنید. آن وقت خواهید دید که مشتری چگونه برای خرید ترغیب خواهد شد.

## چطور روش بازاریابی مناسب کسب و کار خود را انتخاب کنید؟

روش های بازاریابی در گذشته بیشتر به صورت چاپ بنر، تبلیغات تلویزیونی و ... بود، اما امروزه با گسترش جوامع دیگر نیاز نیست یک نوشته را جلو دید آن ها قرار دهید یا کلی پول صرف تبلیغ تلویزیونی کنید. شما می توانید از روش های بازاریابی اینترنتی و روش های بازاریابی تلفنی بدون هیچگونه زحمتی بهره ببرید. فقط کافی است که با اصول و فنون تبلیغات از طریق هر یک از این دو روش آشنا شوید، آن وقت می توانید با تمرین و تقویت استعداد های خود از آن در جذب مشتری استفاد نمایید.

اگر برای آشنایی با تکنیکهای بازاریابی و فروش به آموزش نیاز دارید و نمی دانید کدام روش برای شما بهتر جواب می دهد، می توانید در دوره آموزش بازاریابی شرکت کنید.

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

هم چنین می توانید مشاوره تخصصی بازاریابی از مشاوران متخصص شرکت اقیانوس آبی دریافت کنید. فقط کافیست فرم انتهای صفحه را پر کرده و زمینه مورد نیاز مشاوره خود را مشخص کنید تا با شما تماس بگیریم.