



# روش‌های بازاریابی و نحوه استفاده از آن‌ها

تیم تحریریه اکیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اکیانوس آبی](http://oghyamooseabi.com) سر بزنید.



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 **روش های بازاریابی** را برای خود پیدا کند، چون فقط در این صورت است که می‌تواند فروش خود را افزایش دهد.

در این مطلب از **مجله اقیانوس آبی** می‌خواهیم شما را با تمام **روش های بازاریابی**، فنون و تکنیک‌های بازاریابی آشنا کنیم تا بسته به نوع کسب و کارتان از بین آن‌ها بهترین‌ها را انتخاب کنید.

## تعریف تکنیک‌ها و روش‌های بازاریابی

به بیان ساده، روش بازاریابی هر کاری است که برای ایجاد کسب و کار جدید یا افزایش شهرت و دیده شدن شرکت خود انجام می‌دهید. تکنیک‌های بازاریابی در وهله اول در مورد ایجاد این فرصت‌ها هستند، یعنی روش‌هایی برای هدف قرار دادن بازارهای امیدوارکننده، ساختن برند شما و تولید و پرورش سرخ‌هایی که باعث رشد سریعتر و سود بیشتر می‌شوند.

پیشنهاد می‌کنم قبل از آشنایی با روش‌های بازاریابی، ابتدا مقاله **انواع بازاریابی** را بخوانید، زیرا راهکارهای بازاریابی زیر مجموعه انواع مارکتینگ هستند.

روش‌های بازاریابی مختلفی هم به صورت آنلاین و هم آفلاین وجود دارد. نمونه‌های اصلی آفلاین شامل نمایشگاه‌های تجاری، شبکه‌سازی و مکالمه‌های حضوری است. تکنیک‌های آنلاین کلیدی شامل وب‌سایت یک شرکت، تلاش‌های مداوم برای بهینه‌سازی موتور جستجو (SEO) و وبینارهای صنعتی است.

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



در مجموع، تکنیک‌های بازاریابی آنلاین و آفلاین به شما این امکان را می‌دهند که به مشتریان در هر کجا که هستند دسترسی پیدا کنید. شبکه‌های سنتی و آفلاین برای مدتی بخش مهمی از صنعت خدمات حرفه‌ای بوده است، اما این روزها روابط حیاتی بیشتر و بیشتر از طریق رسانه‌های اجتماعی مانند **لینکدین** شکل می‌گیرد.

## معرفی روش‌های 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 روش‌های بازاریابی موفق آشنا شوید و سپس با انجام **تحقیقات بازار** بازار هدف را پیدا کنید. سپس با توجه به نوع بازار، روش‌های بازاریابی مناسب را اجرا کنید. در ادامه با **گروه اقیانوس آبی** همراه باشید:

### ۱. داستان‌سرایی کردن، از روش‌های بازاریابی جذاب

یکی از روش‌های بازاریابی و فروش جهت جذب مشتری استفاده از داستان‌سرایی می‌باشد. داستان‌ها عامل اصلی افزایش توجه مخاطبان هستند زیرا کمک می‌کنند هنگام برقراری ارتباط، پیام شما شفاف‌تر و واضح‌تر به مخاطب منتقل شود.

داستان‌سرایی 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.

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

تصور كنيد كه اگر در معرفي محصول خودتان مستقيم به سراغ تعريف و تمجيد از آن برويد، هيچ حسي از مخاطب را درگير نكرده‌ايد. ولي اگر داستان كوتاهي تعريف كنيد كه در آن محصول شما به كسي كمك كرده و مشكلي را رفع كرده، آنگاه با مشتري ارتباط بهتري برقرار مي‌كنيد و احتمال خريد او و موفقيت روش بازريايي شما بيشتر مي‌شود.

داستان بايد كوتاه، 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 مي‌شود.
- شما محصول خويش را به وي معرفي مي‌كنيد.
- محصول شما همان كالاي مورد نياز وي است.
- محصول را خريداري كرده و مشكلش حل مي‌شود و اين موضوع وي را بسيار خوشحال مي‌كند.

## ۲. تحقيق در مورد مشتري

يكي از اساسي‌ترين تكنيك‌هاي فروش در بازريايي شناخت مشتري مي‌باشد. اين درست است كه كيفيت و كميت کالا پس از آنكه مشتري‌ها را جذب كرد، منجر به پايداري وي مي‌شود. اما ارزش و اعتبار محصول شما به اين مسائل نيست بلكه ارزش شما به مشتريانتان است. اين مشتري است كه به شما اعتبار بخشيده و سبب رونق كسب و كار شما مي‌شود.

## ۳. بهره‌گيري از نقطه نظرات مثبت مشتريان

بهترين راه بازريايي اين است كه از خود مشتري جهت فروش محصول بهره برده شود. به اين صورت كه به گونه‌اي با **مشتريان فعلي** خود تعامل كنيد كه با بيان نظر خود در رابطه با كيفيت



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.

#### ۴. 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. 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.

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

## ۵. ترغيب مشتري جهت تعامل

روش هاي بازاریابی متنوع است. يکي از اين روش ها ترغيب مشتري جهت تعامل می باشد. در صورتی که اولين بار است که می خواهيد بازاریابی کنید و محصول توليدي خود را به مشتري معرفی کنید، برای اين کار نیاز نیست که حتما مشتري را پيدا کنید و محصول را به وی معرفی کنید، بلکه می توانید از حس کنجکاوی وی بهره ببريد.

برای نمونه در صورتی که شرکت شما یک محصول جديد توليد کرده است، می توانید یک شبکه اجتماعي ایجاد نماييد و پس از جذب مشتريان بالقوه به صفحه تان از وی بخواهيد که ويژگي هاي محصول جديد را حدس بزند.

## ۶. برندسازی شخصی، از روش هاي بازاریابی موفق

از جمله روش هاي نوين بازاریابی برندسازی شخصی محصول است. برندسازی یکی از مهم ترين دلایلی است که سبب جذب مشتري می شود، برای اين منظور شما می توانید در دوره هاي برندسازی و فروش محصول شرکت نماييد تا بتوانيد یک برند قدرتمند برای خود ایجاد کنید و يا اينکه مشاوره برندسازی دريافت کنید.

در اولين مراحل برندسازی باید برای کسب و کار خود، نام و شعاری جذاب انتخاب کنید و سپس با کمپين هاي تبليغاتي خود را به مخاطب هدف معرفی کنید.

## ۷. شناخت علاقه مندی هاي مشتري

هترين روش بازاریابی اين است که علاقه مشتري را با پرس و جو از خودش بشناسيد و با ایجاد محصول نظر، او را تبديل به یک مشتري بالقوه و دائمي نماييد. درک مشتري و شناخت علايق وی

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

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.

صحبت‌های 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.

## ۸. 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 می توان نوعی از روش های بازاریابی دانست زیرا بر هر جنبه ای از کسب و کار شما تأثیر می گذارد، از مخاطبانی که هدف قرار می دهید تا پیام هایی که می سازید.

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.

## ۹. 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.

حتما تعادل را در ارتباط با مشتری رعایت کنید نه خود را ضعیف نشان دهید و نه نسبت به توانایی خود مغرور شوید. حتما اطمینان مشتری را نسبت به محصول خود جلب کنید.

## ۱۰. صداقت در انجام روش‌های بازاریابی

روش‌های بازاریابی موفق بر اساس اصول اخلاقی و صداقت می‌باشد. در صورتی که می‌خواهید 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.

## ۱۱. پیشنهاد های اندک

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





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

## ۱۲. 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.

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

در صورتی که کار خود را دوست داشته باشید می‌توانید 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 می‌شود و ممکن است که از مسیر دورتان کند.

### ۱۳. روی موفقیت خود تمرکز کنید.

روش‌های بازاریابی دارای اصول و چهارچوب تعریف شده می‌باشد. اما به کارگیری این روش‌ها زمانی موثر واقع می‌شود که، شما بتوانید استعداد ذهنی خود را به خوبی بشناسید و آن را تقویت نمایید. برای نمونه ممکن است که یک روز مشتری‌های زیادی داشته باشید و به محض ارتباط با هر مشتری توانسته باشید او را جذب کنید.

اینجاست که باید یک گوشه خلوت بنشینید و روش‌هایی را که با آن توانسته‌اید به جذب مشتری پردازید پیدا کنید. ببینید که از چه کلماتی استفاده کردید که باب میل مشتری بوده، آنگاه آن‌ها را یادداشت کنید تا هم به قدرت ذهنتان پی ببرید و هم آن موارد را بیشتر در خود تقویت کنید.

### ۱۴. فروش به خود

روش‌های 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 می‌گویند 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 می‌کنید. آن وقت خواهید دید که مشتری چگونه برای خرید ترغیب خواهد شد.

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

## 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 آن‌ها قرار دهید یا کلی پول صرف تبلیغ تلویزیونی کنید.

شما می‌توانید 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 می‌توانید 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 نمی‌دانید کدام روش برای شما بهتر جواب می‌دهد، می‌توانید در مینی دوره آموزش بازاریابی شرکت کنید.