

بازاریابی ویروسی

بازاریابی ویروسی

بازاریابی به عنوان فرایند مدیریتی و اجتماعی به منظور ترغیب افراد و گروه ها به تولید و مبادله کالا برای تامین نیازها و خواسته های آنان تعریف می شود. بازاریابی به هنر فروش مشهور است هرچند که فروش یک قسمت کوچک از بازاریابی محسوب می شود. انواع مختلفی از روشهای بازاریابی وجود دارد که یک نوع از آن بازاریابی ویروسی نام دارد.

بازاریابی ویروسی که به آن بازاریابی دهان به دهان نیز گفته می شود یک روشی از بازاریابی محسوب شده که در این روش پیام تبلیغاتی به مثابه یک ویروس منتشر می شود. معمولا این پیام تبلیغاتی به صورت مجازی از طریق شبکه های اجتماعی اینترنتی و ایمیل منتشر می شود. برای افزایش تصاعدی شناخت در مورد مسئله مورد نظر، پیغام به صورت فرایندی ویروسی به طور گسترده انتشار می یابد.

بازاریابی ویروسی راهبردی

بسیاری از شرکتها از طریق پست الکترونیک برای کار خود تبلیغات می کنند. طبق این روش هر پیامی که از طریق پست الکترونیک این شرکتها صادر می شود، شامل پیام تبلیغاتی کوتاه و کلیدی است. به تعداد پیام هایی که افراد از طریق این شرکتها بین یکدیگر رد و بدل می کنند، این پیامها نیز توزیع می شود. از آنجایی که این پیامها بدون دخالت مستقیم این شرکتها ارسال می شود و در تمام مکاتبات بین افرادی که آدرس پست الکترونیک خود را از این شرکتها دریافت کرده اند، ارسال می شود به این شیوه بازاریابی، ویروسی راهبردی می گویند.

دلیل محبوبیت بازاریابی ویروسی

شبکه های اجتماعی تحت وب بخش عظیمی از ارتباطات بین افراد را در اختیار گرفته است. تماس اشخاص بر روی وب و اینترنت تقریبا به

صورت رایگان است. هر شخص می تواند در کمتر از یک روز با چندین نفر ارتباط برقرار نموده و هر کدام از این چندین نفر نیز می توانند با صدها نفر دیگر ارتباط برقرار سازند. در اصل این ارتباط ها یک هرم ارتباطی بوده که می تواند در مدت یک روز ساخته شود. افراد بیشتری ثبت نام می کنند، آنها می توانند با گروه های بزرگتری ارتباط برقرار کنند و تعداد کل به صورت تصاعدی افزایش می یابد. این ارتباط های هرمی می تواند به سرعت، یک پیام را مانند ویروس در شبکه منتشر نماید که به عنوان مثال این پیام می تواند اطلاعات جامعی در مورد کیفیت یک محصول یا خدمات ارائه دهد.

[گروه تحقیقات ای تی مارکت](#)

ای تی مارکت چگونه به بازاریابی محصولات شما کمک می کند؟

ای تی مارکت چگونه به بازاریابی محصولات شما کمک می کند؟

ای تی مارکت چگونه به بازاریابی محصولات شما کمک می کند؟ یکی از سوالاتی که تامین کنندگان معمولاً می پرسند این است که فروشگاه اینترنتی ای تی مارکت چقدر موثر است؟ چقدر می توانیم از طریق بازاریابی اینترنتی به فروش محصولاتمان دست یابیم؟

بعد از این که تامین کنندگان محترم محصولات خودشان را در سایت درج کرده اند، بستگی به اینکه تا چه حدی اطلاعات کامل باشد، تیم فنی می تواند روی بازاریابی و فروش محصولات، اقدام موثر کند.

بگذارید بیشتر توضیح دهم: برای اینکه یک محصول را بشود زودتر در موتورهای جستجو معرفی کرد باید از تعداد حداقلی از کلمات برخوردار باشد. (حدود ۳۰۰ کلمه) مثلا در درج توضیحات، جزئیات محصول از لحاظ کیفیت، کاربرد و خواص، شرایط فروش و ضمانت محصول را حتما درج کنید. اینها به خریدار برای انتخاب محصول شما کمک می کند.

مورد بعدی اینکه به نظر شما کاربرانی که وارد اینترنت می شوند، محصول مورد نیاز خود را با چه عباراتی جستجو می کنند؟ این عبارات بسیار مهم هستند و شما در هنگام ثبت محصول، در قسمت برچسب ها می توانید این عبارات را درج کنید.

هم اکنون شما می توانید به محصولات متعددی که در ای تی مارکت ثبت شده مراجعه کرده و برچسب های درج شده در زیر توضیحات آن ها را مشاهده کنید.

استفاده از تصاویر زیبا و شفاف از محصول نیز بسیار به موفقیت در فروش کمک می کند. بعنوان مثال از آنجا که شما یک عمده فروش هستید، سعی کنید تصاویر متعددی از محصول را نشان دهید. مثلا هر بسته از محصول، بسته بندی کارتنی که تعداد مشخصی محصول در آن قرار داده شده، بخشی از انبار و دیپوی محصول و ... این موارد بسیار به اعتماد کاربران برای خرید کمک می کند.

موارد فوق کارهایی است که توسط کاربران تامین کننده سایت می بایست انجام شود و این ها بمثابة مواد اولیه ای است که در اختیار بخش فنی ای تی مارکت برای بهینه سازی و ارتقاء محصولات شما در موتورهای جستجو قرار می گیرد.

تیم فنی ای تی مارکت روی محصولات شما کار می کند و آنها را تا حد امکان بهینه می کند به گونه ای که بعد از چند هفته به صفحات اول موتورهای جستجو منتقل می شود (میزان دقیق تر آن به انتخاب کلمات کلیدی و رقابتی که در آن از سوی سایت های رقیب وجود دارد بستگی دارد) و از این به بعد است که می توانید به فروش محصولات خود امیدوار باشید.

□□□□□□□□□□ این مسیر را بارها انجام داده است و محصولات زیادی را از طریق بازاریابی اینترنتی به فروش رسانده است.

حرفه ای بازاریابی کنید

حرفه ای بازاریابی کنید

- زمانی در تهران خودم بطور مستقیم مشغول بازاریابی بودم. یک نمونه از محصول دستم بود و اوایل فقط نمونه محصول رو می بردم داخل فروشگاه ها و سعی می کردم سفارش بگیرم. فروشگاه ها چندتا در میان سفارش می دادند. بعد با خودم گفتم باید حرفه ای تر به نظر برسم. رفتم از ی لوازم التحریری صفحه چوبی که بالای آن گیره برای نگه داشتن کاغذ داره خریدم. چند تا برگه آچار روی اون قرار دادم و جدولی هم درست کردم و نام فروشگاه و مقدار سفارشات و .. روی اون نوشتم. بعد از اون وقتی وارد فروشگاه می شدم این تخته نازک چوبی رو که درواقع برای نوشتن از اون استفاده می کردم همراه خودم می بردم و با استیل خاصی به مشتری خودم و محصولم رو معرفی می کردم. این طوری خیلی حرفه ای تر به نظر می رسیدم خصوصا وقتی صاحب فروشگاه می دید که دیگر فروشگاه ها هم سفارش داده اند اونا هم فکر می کردن من ی تولیدکننده یا مأمور بازاریاب یک شرکت معتبر هستم. با همین کار ساده بازدهی کارم بمراتب بالاتر رفت.

داستان دو جوان

- دو جوان بازاریاب رو می شناسم که در شرکتی کار ویزیتوری را انجام می دادند. اینها دیگه می خواستن از شرکت بیان بیرون اما نمی دونستن چی کار باید بکنن. یکی از نزدیکان بنده که در کار موادغذایی بود به این دو جوان پیشنهادی داد و اونا هم روی هوا زدن. پیشنهاد چی بود؟ فروش بسته بندی شده یک محصول خاص.

اونا رفتن بدنبال طرح بسته بندیشون و کارهای لازم رو انجام دادن.

نزدیک دو ماه نام تجاری، لوگو، طراحی و چاپ کاتالوگ و ... رو با سرمایه کمی که داشتن انجام دادن. بعد مثل حرفه ای ها شروع کردن به بازاریابی. هر فروشگاهی می رفتن صاحب فروشگاه فکر می کرد اینا ی شرکت بزرگن که محصولاتشون رو روی کاتالوگ نشون می دن و بعد سفارش می گیرن. همین کار بعلاوه قیمت مناسبشون باعث شد فروش انفجاری داشته باشن. به نقل از نزدیکان خودم که او هم بازاریاب بود می گفت که توی هر فروشگاهی می رفتم محصولات اون رو می دیدم.

نتیجه گیری:

مطالبی که عرض کردم در دسته بندی های دیگری مثل بازاریابی عصبی نیز می گنجد و می توان نتیجه گیری های دیگه ای هم کرد که البته با هم منافاتی ندارند. اینکه دسته فاکتور یا برگه سفارشات و بطور کلی لوازم فروش توی دستمون باشه و آماده تر برای بازاریابی و فروش به سمت مشتریان بالقوه قدم برداریم قطعاً به فروش بیشتر کمک می کنه. فروش هم که بیشتر بشه انگیزه برای کار بیشتر می شه. بنابراین حرفه ای بازاریابی کنید تا بیشتر بفروشید.

خبرنامه ای تی مارکت



حرفه ای بازاریابی کنید