

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.

خدمات غیر منتظره یا فوق العاده ارائه دهید

خدمات غیر منتظره یا فوق العاده ارائه دهید:

یکی از هوشمندی های هر مدیر کسب و کاری این است که بتواند اثر ماندگار در ذهن مشتریان خود ایجاد کند. زیرا امروز موضوع رقابت امر مهمی است. بگذارید با یک مثال مطلب را ادامه دهم:

فرض کنید که اتومبیل تان را به سرویس برده اید. موقع تحویل گرفتن می بینید که در سرویس اتومبیل تان، از روی چک لیست تمامی موارد کاملا رعایت شده و به موقع آماده تحویل گردیده است. صورت حسابتان نیز کاملا رعایت شده و به موقع آماده تحویل گردیده است. صورت حسابتان نیز کاملا درست است. تا اینجا کاری که باید انجام می شد، انجام شد و شما بطور منطقی راضی هستید.

اما از طرف دیگر، آیا تحت تاثیر قرار نخواهید گرفت چنانچه ببینید اتومبیل تان علاوه بر دریافت سرویس مناسب مورد شستشو قرار گرفته و داخل آن نیز کاملا تمیز شده است؟

همچنین اگر ببینید دور فرمان اتومبیل تان یک رل کاغذی پیچیده شده که روی آن نوشته شده است: سرویس این اتومبیل توسط آقای زید صورت گرفته، چنانچه سوالی دارید لطفا با ایشان صحبت بکنید؛ آیا اطمینان نخواهید کرد که سرویس خوبی به شما ارائه شده است؟

سرویس خوب

گاهی سرویس خوب، صرفاً انجام یک کار اضافی است که در اغلب موارد، هزینه چندانی ندارد. سرویس خوب گاهی رسیدگی به مشتری و داشتن رفتار خوب با اوست. پس، برای خود لیستی از کارهایی را که می‌توانید به عنوان سرویس خوب به مشتری ارائه بدهید، درست بکنید. یکی از قوانین موفقیت می‌گوید:

○○○○○○ ○○ ○○○○○○ ○○○○○○○ ○○○ ○○○○ ○○ ○○○○○○ ○○ ○○○ ○○ ○○ ○○○○○ ○○ ○○○○○ ○○○○○○! ○○○○○○ ○○○ ○○

شما یک قدم به سمت مشتری بردارید(علاوه بر آنچه که باید ارائه دهید)، بعد از مدتی مشاهده خواهید کرد که مشتریان دهها قدم به سمت شما خواهند آمد. آنها شما را به دوستانشان معرفی خواهند کرد. این همان تبلیغ دهان به دهان است که تاثیرگذارترین نوع تبلیغات است.

منبع: [بخش تحقیقات ای تی مارکت](#)



خدمات غیر منتظره

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

[فروشنده و فروش موفق](#)

فروشنده و فروش موفق

فروشنده و فروش موفق بحثی است که در این مقاله به آن پرداخته می شود.

فروش چیست ؟

به عمل تبادل هر چیز ارزشمند مانند کالا، اوراق بهادار، وجه نقد، خدمات، یا اطلاعات بطور قطعی و دائمی و یا بطور موقت در ازای هر چیز ارزشمند دیگری مانند کالا، اوراق بهادار، وجه نقد، خدمات یا اطلاعات باز هم بطور قطعی و دائمی و یا بطور موقت فروش گفته می شود.

الزام است بدانید این تعریف، تقریباً معادل مارکتینگ است. مثل معلمی که در کلاس درس میدهد، کارگزاری که در تالار بورس برای سهام مشتری پیدا می کند، وقتی در یک صرافی پول نقد با پول نقد مبادله میشود، وقتی یک بانک به مشتری خود وام می دهد، وقتی یک پزشک بیماری را ویزیت می کند، وقتی کسی خودرویی را اجاره می کند و یا آپارتمان خود را به اجاره واگذار می کند، کسی که در زندگی مشترک محبت خود را می فروشد همه و همه فروش محسوب می شود.

فروشنده کیست؟

لیک در تعریف ما فروشنده کسی است که انجام جریان و عملیات فروش را تسهیل و ساده می کند و این فرایند به ساده ترین و بی دردسرتین شکل انجام شود. بنابراین طبق تعریف ما فروشنده میتواند خودش صاحب آن مال یا منافع باشد (مثل کسی که خانه اش را می فروشد) در تعریف علمی: فروش عبارتست از کمک کردن به مشتری به منظور خرید چیزی که آنرا برای رفع نیازهای خود میخواهد. فروش عبارتست از فرآیندی که دارای سه مرحله زیر است:

- درک نیازهای مشتری
- ارائه راه حلی برای رفع این نیازها
- کسب رضایت مشتری

ای تی مارکت : سامانه [فروش عمده](#) ایران

خرید عمده محصولات

خرید عمده محصولات

خرید عمده محصولات در سامانه [عمده فروشی](#) ایران.

یکی از سوالاتی که عموم تولیدکنندگان می پرسند این است که آیا شما خرید هم می کنید؟

به عبارتی خرید عمده هم دارید؟

بازار مجازی [عمده فروشی](#) صرفاً مکانی است برای خرید عمده و فروش عمده انواع کالاها به عبارتی این بازار سامانه ای است

که بستر امنی برای [خرید عمده](#) و [فروش عمده](#) را ایجاد کرده است.

به بیان دیگر اگر این سامانه را نهاد مستقلی بدانیم که ارتباط بین خریدار و فروشنده را فراهم می کند، در آن صورت خودش به صورت مستقیم [خرید عمده](#) ای ندارد.

اما اگر شما محصولی داشته باشید و شرایط کارکردن با این سامانه را پذیرفته باشید، می توانید محصولات خود را در این بازار مجازی، بازاریابی کرده و حتی بفروش برسانید.

زیرا خریداران عمده کم کم به این طرف بازار روی آورده و محصولات شما را از لحاظ قیمت و کیفیت مورد بررسی قرار می دهند.

آنها چنانچه سوالی در مورد محصول شما داشته باشند از شما مستقیماً سوال خواهند کرد.

در نهایت بعد از مجاب شدن، نسبت به سفارش محصول شما اقدام می کنند.

مشتریان بارها و بارها تا زمانی که خرید از شما به صرفه باشد، خرید عمده خواهند داشت

شاید سوال کنید بعد از درج محصولمان در سایت ، چقد زمان می برد تا سفارش بگیریم ؟

این موضوع به عوامل زیادی بستگی دارد ، از جمله قیمت و شرایط تحویل جنس.

هر چقدر شرایط بهتر باشد شما میتوانید به فروش محصولتان امیدوار تر باشید.



خرید عمده محصولات

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

فروش موفق

فروش موفق

فروش موفق در صورتی تحقق پیدا می کند که بتوان با متد های روز پیشرفت و به آنها عمل کرد.

چند راه کار برای فروش بهتر

• شناخت نیاز های مشتری

یک فروشنده خوب ابتدا باید به نیاز های مشتری خود توجه کند و با توجه به نیاز های مشتری محصول خود را ارائه دهد.

• کسب اطلاعات در مورد هدف مشتری از خرید محصول شما

کسب اطلاعات در مورد هدف مشتری از خرید محصول شما می تواند به شما کمک کند تا بهتر بتوانید مشتری را قانع کنید که محصول شما هدف های او را تحقق می بخشد.

• از مشتری سوال بپرسید

پرسیدن سوالات بیشتر از مشتری های خود باعث کسب اطلاعات از آنها می شود . همچنین باعث اعتماد مشتری به شما می شود.
چون مشتری احساس می کند که نیاز هایش برایتان مهم است.

• گوش دادن به حرف های مشتری

یکی دیگر از راه کار های فروش با دقت گوش دادن به صحبت های مشتری و نکته برداشتن از حرف هایش است.

سامانه [عمده فروشی ایران ای تی مارکت](http://etmarket.ir)



فروش موفق

[فروش عمده](http://etmarket.ir) انواع کالا ها در سامانه [عمده فروشی ایران](http://etmarket.ir)

[خرید عمده](http://etmarket.ir) و [پخش عمده](http://etmarket.ir) در سامانه عمده فروشی ایران

خرید عمده

خرید عمده

خرید عمده در ای تی مارکت سامانه عمده فروشی ایران.

ایجاد و حفظ رابطه با خریدار یکی از مهم ترین مشخصه های موجود موفقیت در بازار کسب و کار می باشد.

بازار مجازی عمده فروشی مکان مناسبی برای فعالیت گسترده و در آمدزای بازاریابان است.

در سامانه عمده فروشی ایران شما میتوانید کالا های متنوع را به صورت عمده بخرید یا بفروشید.

اگر تولید کننده، واردکننده و یا نماینده فروش محصولی هستید میتوانید محصول خود را به راحتی با استفاده از ای تی مارکت در اختیار مردم بگذارید.

برخی از خدمات ای تی مارکت

- خرید عمده انواع محصولات
- فروش عمده انواع محصولات
- پخش عمده انواع محصولات
- فروش روغن زیتون
- خرید روغن زیتون
- فروش روغن کنجد
- خرید روغن کنجد
- فروش عسل طبیعی
- خرید عسل طبیعی

خرید عمده
etmarket.ir

خرید عمده

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

خلق تجربه خرید لذت بخش

خلق تجربه خرید لذت بخش

خلق تجربه خرید لذت بخش عامل برتری شما نسبت به رقبا

اگر مشتری تجربه خرید لذت بخشی از شما داشته باشد به احتمال ۹۹ درصد استفاده از محصول یا خدمات شما را تکرار خواهد کرد. جالبتر اینکه بیشتر خرید مشتریان بدلیل مواردی غیر از کیفیت خود محصول می باشد. ارزانترین روش تبدیل یک مشتری به یک "مبلغ"، ایجاد خرید لذت بخش برای اوست.

مثال: با دیجی کالا و یا اپلیکیشن اسنپ چگونه آشنا شده اید؟ آیا از طریق دوستی به شما پیشنهاد شده یا از طریق تبلیغات؟ به احتمال زیاد به سفارش افراد بوده که تجربه خوبی از خرید محصول یا خدمت را داشته اند.

تعریف تجربه لذت بخش: ایجاد حس خوب در تمام "نقاط ارتباط با مشتری"

مثال: فرض کنید تبلیغی را در رسانه ای (مثلا مجله ای) منتشر می کنید نقاط ارتباطی کجاها هستند:

اول: افراد تبلیغ شما رو می بینند بنابراین باید گرافیک زیبا داشته باشد. فونت خوبی داشته باشد دارای پیشنهاد عالی باشد. تا حس خوبی رو به مخاطب بدهید.

دومین ارتباط مشتری با شما از طریق یک تماس تلفنی، یا وب سایت می باشد. آیا منشی شما درست با مشتری احتمالی صحبت می کند؟ یا سایت تان سرعت مناسبی دارد؟

سومین ارتباط مشتری با شما می تونه تحویل محصول باشد آیا سفارش مشتری به موقع تحویل می گردد؟ مامور تحویل اگر در کنترل شماست آیا درست رفتار می کند؟ یا اینکه مشتری به دفتر شما می آید بنابراین زیبایی محل کار، چیدمان مبلمان، و هر چیزیکه فکرش را کنید می تواند در ایجاد حس خوب خرید به مشتری کمک کند

چهارم: نحوه پاسخگویی به شکایت مشتریان می باشد.

بطور کلی هر جایی که با مشتری مرتبط خواهد شد را سعی کنید به هر اندازه که می توانید در ایجاد حس خوب تقویت نمائید. اگر رستورانی دارید در نحوه عملکرد کارکنانی که سفارش دریافت می کنند، حتما دقت لازم را داشته باشید. کاری کنید که حس خوب در مشتری ایجاد شود. حتی بعضی از کسب و کارها هستند که صرفا در بخشی از این نقاط تماس با مشتری خوب عمل می کنند و در بعضی دیگر مزیتی ندارند در عین حال بسیار موفق اند.

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

استراتژی های فروش عمده

استراتژی های فروش عمده

استراتژی های فروش عمده می تواند به شما در افزایش فروشتان کمک کند.

هر کسی در هر حرفه ای که فعالیت می کند باید بتواند کار خود را به مردم معرفی کند تا مردم با حرفه یا محصول او آشنا شوند.

در اکثر مواقع داشتن یک محصول با کیفیت خود به تنهایی موجب کسب درآمد نمی شود.

هر کسی هر محصولی را که تولید میکند قصد دارد آن را به فروش برساند و از فروش محصول خود سود کسب کند.

با فروش عمده محصولات خود می توانید سود قابل توجهی را بدست آورید.

نکته مهم اینجاست که شما بتوانید محصولات خود را به مردم معرفی کنید تا بتوانید به هدف خود که فروش عمده است دست پیدا کنید.

برخی از استراتژی های مهم فروش

- مهم ترین نکته این است که شما به کیفیت محصولاتان اعتماد داشته باشید. اعتماد شما باعث اعتماد مشتریان می شود.
- باور داشتن به این که شما حتما نتیجه تلاشتان را می گیرید یکی از مهمترین استراتژی های فروش عمده می باشد.
- رابطه خود را با خریدار بسیار صمیمی کنید به نحوی که خریدار با احساس اطمینان از شما خرید کند.
- نحوه سخن گفتن شما در موقع فروش بسیار موثر می باشد.
- در فروش عمده باید بتوانید به نیاز مشتریان توجه کنید و به خریداران ثابت کنید محصول شما برای آنها موثر است.

فروش عمده
etmarket.ir

استراتژی های فروش عمده

[فروش عمده](#) انواع کالاها در سامانه [عمده فروشی](#) ایران

[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران

کارآفرین محتاط

کارآفرین محتاط

یک: معنی کارآفرین محتاط چیست؟

کارآفرین محتاط، کسی است که شغل روزانه اش را حفظ می کند و کاری را که دوست دارد، عصرها و تعطیلات آخر هفته دنبال می کند. می خواهد برای شروع کسب و کار خودش پیشقدم شود ولی علاقه ای ندارد شغل فعلی اش را رها کند و در آمد فعلی اش را از دست بدهد.

قبول دارد که چندین سال باید ۶۰ تا ۹۰ ساعت در هفته کار کند تا برسد به جایی که یا بی خیال ایده ی بزرگش شود یا از شغل فعلی اش استعفا دهد و برود دنبال همان ایده ی بزرگ.

دو: چطور می شود هم یک کسب و کار شخصی را اداره کرد و هم در شغل

روزانه ما ند؟

این کار انضباط شخصی، باور، صداقت، کار سخت و خانواده ای دلسوز می خواهد. کار راحتی نیست که بعد از یک روز کاری از شرکت بروید خانه و تازه وقت بگذارید روی پروژه ی خودتان. با این حال اگر برنامه ای درست کنید و به صورت منظم از آن پیروی کنید، موفق می شوید.

سه: چی باعث می شود که یک کسب و کار جانبی موفق شود؟

کسب و کاری را شروع کنید که می دانید چگونه است. کسب و کاری که بر اساس علاقه اتان باشد و برای شناخت کامل آن کسب و کار، وقت کافی بگذارید. مثلاً می توانید یک کار نیمه وقت مربوط به همان حوزه را تجربه کنید. برای موفق شدن در هر کسب و کاری باید بفهمید بازار چه محصولی می خواهد و این که چه قیمتی مناسب است. باید بفهمید اولین فروش ها چگونه اتفاق می افتند؛ چه تکنیک های به خصوصی برای فروش به کار می روند، بدون آن که برای به دست آوردن مشتری، هزینه ای شود. باید با پشت صحنه کسب و کارتان آشنا شوید و ..

چهار: باید مواظب چه دام هایی بود؟

دام ها که خیلی زیادند.

مهم ترینش تحمیل به بازار است بجای اینکه ببینید بازار چه می خواهد.

کارآفرینان جدید معمولاً وقت و هزینه زیادی صرف می کنند تا محصول جدید و جذابی معرفی کنند به بازار. حتماً دلیل خوبی برای نبودن یک کالا در بازار وجود دارد. پس بهتر است در مورد توسعه و بهبود یک محصول، محتاطانه جلو برویم. با نمونه ای ارزان تر یا مرغوبتر از محصولی شروع کنید که الان در بازار برایش تقاضا هست.

یکی دیگر از اشتباهات کارآفرین های تازه کار، سرمایه و زمان زیادی است که روی موارد غیر ضروری می گذارند. اساسی ترین فعالیت

در هر کسب و کرا، تراکنش های تجاری است. کار آفرین های حرفه ای می دانند بزرگ ترین شانس شان برای موفقیت، وقتی به دست می آید که حداقل ۸۰ درصد سرمایه ی اولیه شان را می گذارند روی ایجاد اولین فروش. خرید پرینتر و کارت ویزیت را فراموش کنید، دنبال راهکاری برای فروش باشید.

پنج: چه کسانی برای این روش، مناسب اند؟

هر کس با مقدار کمی استعداد و انگیزه، سرسختی و صداقت می تواند موفق باشد. زیبایی اش در همین است. به شجاعت فوق العاده ای نیازی نیست.

شش: چه موقع باید از بین دو حرفه مان یکی را انتخاب کرد؟ اصلا این تصمیم لازم است؟

جوابش خیلی ساده است. وقتی کسب و کارتتان رو به رشد و برقرار است و درآمدی بیش تر از کار قبلی تان برای تان دارد، از خودتان بپرسید: این کسب و کار را دوست دارید؟ اگر جواب، مثبت بود بروید دفتر رئیس تان و بگوئید می خواهید این شغل را بگذاریدکنار.

منبع: کتاب تبدیل رویا به ثروت اثر مایکل مسترسون ترجمه ژان بقوسیان

کار آفرینان محتاط

کار آفرین محتاط

بخش تحقیقات [ای تی مارکت](#)

[فروش عمده](#) انواع کالا در سامانه [عمده فروشی](#) ایران
[خرید عمده](#) و [پخش عمده](#) در سامانه عمده فروشی ایران