مزایای بازاریابی در شبکه های اجتماعی

به شركت ها اجازه مي دهد تا خود را به مخاطبان بزرگ و متنوعي معرفي كنند كه از طريق بازاريابي سنتی مانند تبلیغات مبتنی بر تلفن و ایمیل امکان دسترسی به آنها وجود ندارد. (78)

بازاریابی در اکثر سیستم عامل های رسانه های اجتماعی بدون هیچ هزینه ای باعث می شود که بتوان آن را تقریباً در هر سایز تجاری در دسترس قرار داد. (78)

بازاریابی شخصی و مستقیم را فراهم می کند که جمعیت و بازارهای خاص را هدف قرار می دهد. (78)

شرکت ها می توانند مستقیماً با مشتریان درگیر شوند و به آنها این امکان را می دهند که بازخورد بگیرند و تقریباً مشکلات را حل کنند.

محیط ایده آل برای انجام تحقیقات بازار توسط یک شرکت. [79]

می تواند به عنوان وسیله ای برای کسب اطلاعات در مورد رقبا و تقویت مزیت رقابتی مورد استفاده قرار گیرد. [79]

از سیستم عامل های اجتماعی می توان برای تبلیغ رویدادهای تجاری، معاملات و اخبار استفاده کرد. [79]

حال نگاهی می‌اندازیم به بعضی از شیوه‌های این نوع بازاریابی که می‌تواند تجارت شما را بهبود میدهد:

۱. افزایش شهرت برند

هر فرصتی برای دیده شدن و ارائه‌ی محتوا ارزشمند است. فعالیت‌ شما در شبکه‌های اجتماعی مسیر‌ تازه‌ای است برای ارائه‌ی اطلاعات و محتوای مرتبط با برند تجاری شما. این فرآیند حائز اهمیت است، زیرا به‌‌سادگی دسترسی به مشتریان جدید و شهرت شما را افزایش می‌دهد و مشتریان سابق را بیشتر با شرکت‌تان آشنا می‌کند. برای مثال، کسی که مرتب توییتر را چک می‌کند ممکن است برای اولین بار در تازه‌های توییتر با شرکت شما آشنا شود، از طرف دیگر هر یک از مشتریان‌ شما با مشاهده‌ی حضورتان در شبکه‌های اجتماعی متعدد بیشتر با برند شما آشنا می‌شوند.

۲.افزایش وفاداری مشتریان

طبق گزارش دانشگاه تکنولوژی تگزاس، برندهای فعال در شبکه‌های اجتماعی مشتریان وفادارتری دارند. گزارش فوق به این نتیجه رسیده است که «شرکت‌ها باید از ابزارهایی که شبکه‌های اجتماعی در اختیارشان قرار می‌دهند برای برقراری ارتباط با مخاطبان‌شان استفاده کنند. پیشبرد برنامه‌ای باز و استراتژیک در شبکه‌‌های اجتماعی، وفاداری مشتریان برند شما را به نحو مؤثری تثبیت می‌کند.» مطالعات مشاوران وبسایت Convince & Convert نیز نشان می‌دهد ۵۳ درصد از آمریکایی‌هایی که برند محبوب‌شان را در شبکه‌های اجتماعی دنبال می‌کنند به آن برند وفادارتر هستند.

۳. فراهم کردن موقعیت‌های بیشتر برای جذب مشتری

هر مطلبی که در یک شبکه‌ی اجتماعی ارسال می‌کنید، موقعیتی برای جذب مشتری است. با جذب دنبال‌کننده به مشتریان جدید، اخیر و قدیمی‌تان دسترسی خواهید داشت و می‌توانید با همه‌ی آنها تعامل داشته باشید. هر کس ممکن است به پیام، عکس، ویدیو یا نظری که به اشتراک می‌گذارید واکنش نشان بدهد و هر واکنش بازدید سایت را بالا می‌برد و در نهایت مردم را جذب برند شما می‌کند. همه‌ی واکنش‌ها به جذب مشتری نمی‌انجامند، اما هر واکنش مثبتی احتمال جذب مشتری را افزایش می‌دهد. حتی اگر کلیک‌خورتان پایین باشد، موقعیت‌های قابل توجهی در شبکه‌ی اجتماعی خواهید داشت. به یاد داشته باشید «موقعیت» اولین لازمه‌ی هر عمل است.

۴. نرخ جذب بالا

بازاریابی در شبکه‌ های اجتماعی به چند دلیل ساده نرخ جذب بالایی دارد. احتمالا برجسته‌ترین دلیل آن مردم‌محوری است؛ در واقع برندها با فعالیت در شبکه‌های اجتماعی مردمی‌تر می‌شوند. در شبکه‌های اجتماعی برندها می‌توانند مانند مردم عادی رفتار کنند؛ این کار برای پیشرفت شما ضروری است، زیرا مردم ترجیح می‌دهند با آدم‌ها معامله کنند تا با شرکت‌ها.

به علاوه، مطالعات نشان داده‌اند شبکه‌های اجتماعی در جذب مشتری ۱۰۰درصد موفق‌تر از بازاریابی حضوری عمل می‌کنند و این واقعیت که هر چه تعداد دنبال‌کنندگان برند شما در شبکه‌های اجتماعی بیشتر باشد، اعتبار برند و اعتماد مردم به برند شما افزایش می‌یابد، بار دیگر اهمیت شبکه‌های اجتماعی را ثابت می‌کند. به این ترتیب مخاطبان شبکه‌های اجتماعی به سادگی جذب وبسایت‌تان می‌شوند و نرخ بازدیدش را افزایش می‌دهند.

۵. افزایش نفوذ برند

اگر به‌طور منظم با مشتریان‌تان در تعامل باشید، حسن نیت‌تان را به مردم نشان می‌دهید. مردم برای تعریف یا شکایت از محصول یا خدماتی به شبکه‌های اجتماعی رو می‌آورند و هرگاه نام برند شما را ارسال کنند، مخاطبان جدیدی شما را دنبال خواهند کرد تا از اخبار تازه مطلع شوند. مردم هر چه بیشتر در شبکه‌های اجتماعی در مورد شما صحبت کنند، برند شما برای مخاطبان جدید معتبرتر و بانفوذتر می‌شود. واضح است که اگر با چهره‌های مشهور توییتر یا دیگر شبکه‌های اجتماعی تعامل داشته باشید، خواهید دید شهرت و نفوذتان با سرعتی نجومی افزایش می‌یابد.

۶. افزایش ترافیک سایت

بدون شبکه‌های اجتماعی ترافیک سایت‌تان محدود به افرادی می‌شود که از قبل برند شما را می‌شناسند و کسانی که در اینترنت کلمات کلیدی سایت‌تان را جستجو کرده‌اند. هر پروفایلی که در شبکه‌های اجتماعی می‌سازید مسیری برای هدایت مردم به سایت‌تان است و هر مطلبی که در آن پروفایل‌ها را به اشتراک می‌گذارید، موقعیتی برای جذب بازدیدکننده‌های جدید است. هر چه مطلب به اشتراک گذاشته شده در شبکه‌های اجتماعی باکیفیت‌تر باشد، ترافیک بیشتری تولید می‌کنید و ترافیک بیشتر، مشتریان بیشتری را به سوی شما هدایت و جذب می‌کند

۷. کاهش هزینه‌های بازاریابی

طبق آمار هاب‌اسپات، برای ۸۴ درصد از بازاریابان کافی است تنها ۶ ساعت در هفته وقت صرف کنند تا بتوانند ترافیک بالا تولید کنند. ۶ ساعت کار برای ابزار تبلیغاتی فوق مؤثری مانند شبکه‌های اجتماعی هزینه‌ی زیادی نیست. اگر بتوانید تنها روزی یک ساعت برای تولید محتوای اختصاصی و استراتژی‌های برقراری ارتباط وقت صرف کنید، نتیجه‌ی تلاش‌هایتان را خواهید دید. حتی هزینه‌ی تبلیغات در صفحات پربازدید فیسبوک و توییتر نیز بسته به مقصود شما نسبتا ارزان است. با شروع از قدم‌های کوچک برای تأمین بودجه به مشکل برنمی‌خورید، به محض اینکه با نحوه‌ی کار آشنا شدید و مسیر درست را پیدا کردید، می‌توانید بودجه‌تان را افزایش بدهید تا به همان نسبت مشتری بیشتری جذب کنید.

۸. بهبود رتبه‌ی سایت در موتورهای جستجو

سئو بهترین راه جذب ترافیک است، اما لازمه‌های موفقیت متغیرند. در حال حاضر دیگر به‌روزرسانی مرتب وبلاگ‌، استفاده از تیترها و برچسب‌های بهینه‌سازی‌‌شده و توضیحات متای مناسب و پخش لینک سایت‌ کافی نیست؛ حضور در شبکه‌های اجتماعی برای رتبه‌بندی گوگل و موتورهای جستجوی دیگر معیار برجسته‌ای است، زیرا برندهای قدرتمند همیشه از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و به همین علت فعال بودن در شبکه‌های اجتماعی به موتورهای جستجو نشان می‌دهد برند شما قانونی، معتبر و قابل اعتماد است. پس اگر می‌خواهید مجموعه‌ی کلمات کلیدی‌ سایت‌تان رتبه‌ی بهتری داشته باشد، حضور قوی در شبکه‌های اجتماعی تقریبا الزامی است.

۹. برقراری ارتباط مستقیم با مشتری

شبکه‌های اجتماعی در اصل همانند ایمیل یا تماس‌ تلفنی، راهی برای برقراری ارتباط هستند. هر تعاملی که در شبکه‌های اجتماعی با مشتری‌هایتان دارید، موقعیتی برای نشان دادن سطح خدمات‌تان به عموم مردم و غنی‌سازی روابط‌ شما با مشتریان است. برای مثال، اگر یک مشتری در توییتر از محصول شما شکایت کرده است، می‌توانید سریعا با اشاره به کامنت او پیش چشم عموم معذرت‌خواهی کنید و برای اصلاح ایراد ذکر شده اقدام کنید یا اگر مشتری از شما تعریف کرده است، می‌توانید از او تشکر و محصولات بیشتری به او معرفی کنید. اگر با مشتریان ارتباط مستقیم برقرار کنید احساس می‌کنند به آنها اهمیت می‌دهید.

۱۰. شناخت بهتر مشتری

شبکه‌های اجتماعی همچنین این موقعیت را در اختیار شما قرار می‌دهند که اطلاعات ارزشمندی در زمینه علایق مشتریان و رفتارهای آنان به‌دست آورید، می‌توانید نظرات کاربران را بخوانید تا بفهمید مردم دقیقا درباره‌ی کسب‌وکار شما چه فکری می‌کنند. می‌توانید محتوایی را که به اشتراک می‌گذارید بر حسب موضوع تقسیم‌بندی کنید تا ببینید مخاطب به کدام موضوع علاقه‌ی بیشتری نشان می‌دهد. سپس در آن زمینه محتوای بیشتری تولید کنید. می‌توانید میزان جذب مشتری را بر مبنای تبلیغات گوناگونی اندازه‌گیری کنید که در شبکه‌های اجتماعی مختلف ارسال کرده‌اید و در نهایت برای کسب درآمد بهترین ترکیب را بیابید.