

چراغ سبز برای افزایش ترافیک

محمود صادقی

دارید و نه بودجه‌ای نجومی برای این کار. از طرفی برای موفقیت کسب و کارتان لازم است ترافیک سایتتان را بالا ببرید و باید این کار را هر چه زودتر انجام دهید تا بتوانید به سوددهی برسید. نگران نباشید، این کار کاملاً شدنی است و ما برخی از مهم‌ترین روش‌های آن را معرفی می‌کنیم.

تازه کسب و کار آنلاین‌تان را راه انداخته‌اید و کلی ذوق و شوق دارید که کاربران را به سایت جدید جذب کنید تا از خدمات سایت شما استفاده کنند. هر چند می‌دانید افراد زیادی به محصولات یا خدمات شما علاقه‌مندند، ولی جذب آنها یک چالش اساسی است. شما نه تیم بازاریابی حرفه‌ای

۱ یافتن بلاگرها و اینفلوئنسرهای علاقه‌مند

شما هر محصولی که بفروشید، به احتمال فراوان گروه‌هایی از کاربران در سایت‌های مختلف و شبکه‌های اجتماعی، آن محصول برایشان مهم است. در میان گروه‌ها هم معمولاً افراد شاخص یا همان اینفلوئنسرهای، دنبال‌کنندگان خاص خود را دارند. در بعضی موارد، بهترین راه برای افزایش مخاطب و جذب ترافیک به یک کسب و کار برقراری ارتباط با این اینفلوئنسرهاست. نکته مهم در این است که هر اینفلوئنسری به کار شما نمی‌آید! اگر می‌خواهید جواب بهتری بگیرید، سراغ کسانی بروید که فعالیتشان مرتبط با محصولات یا خدمات شماست. مثلاً وقتی عروسک‌های دست‌ساز در سایت‌تان می‌فروشید، یک صفحه اینستاگرام که پست‌های طراحی می‌گذارد، نمی‌تواند اینفلوئنسر خوبی برای شما باشد. در عوض، اگر یک اینفلوئنسر در مورد اسباب‌بازی یا حتی لباس بچه فعال باشد، گزینه بسیار بهتری برای تبلیغ خواهد بود. صفحات این‌گونه افراد را می‌توانید از طریق جست‌وجوی متن پست‌ها یا هشتگ‌های مرتبط بیابید. پس از این که اینفلوئنسرهای بالقوه را برای کسب و کارتان پیدا کردید، سعی کنید با آنها ارتباط بگیرید: صفحاتشان را دنبال کرده، محتوایشان را لایک کنید و به اشتراک بگذارید، زیر پست‌ها کامنت‌های مفید بگذارید و... سپس می‌توانید با یک پیام مختصر کسب و کارتان را معرفی کنید و در مورد همکاری پیشنهاد دهید. اگر موفق شوید توجه‌شان را جلب کرده یا حداقل در مورد محصولاتان کنجکاوشان کنید، شانس خواهید داشت که یک ابزار قدرتمند به نام اینفلوئنسر را برای افزایش کاربران در اختیار داشته باشید.



۴ ارائه نمونه‌های رایگان

کمتر چیزی به اندازه یک نمونه رایگان از محصول می‌تواند کاربران را به آن جذب کند. چه کسی از محصول رایگان بدش می‌آید؟ اگر محصولاتان به شکلی است که می‌توانید در مناسبت‌ها یا رویدادهای مختلف به افراد نمونه رایگان بدهید، حتماً این کار را انجام دهید. این روش سالیان سال است که توسط کسب و کارهای مختلف در حال اجراست. دادن نمونه به محصولات فیزیکی محدود نیست. اگر در زمینه خدمات فعالیت دارید، می‌توانید نمونه‌ای از آن را در اختیار کاربران بالقوه‌تان بگذارید: مثلاً یک ماه اشتراک رایگان، استفاده از سرویس جدید در مرحله اولیه به‌صورت رایگان یا موارد مشابه. این مورد را می‌توانید با توصیه نخست ترکیب کنید و به اینفلوئنسرهای مورد نظرتان نمونه‌های رایگان هدیه بدهید. این کار علاوه بر آن که یک نسخه از محصول را برای آزمایش در اختیارشان قرار می‌دهد، نوعی حس التزام هم برایشان ایجاد می‌کند که حداقل پستی در تشکر از این کار بگذارند!

۳ نظرات مشتریان راضی

امروزه درصد زیادی از مردم پیش از خرید تحقیق می‌کنند و یکی از مورد اعتمادترین منابع، حرف بقیه مشتریان است. وقتی کاربران ببینند که نظرات مشتریان نسبت به محصول یا خدمات شما مثبت است، به استفاده از سایت شما تشویق خواهند شد. بنابراین اگر می‌دانید که کاربران از محصول شما راضی هستند، با آنها تماس بگیرید و ازشان بخواهید تا در صورت علاقه، نظر مثبت یا توصیه‌ای را ذیل محصولاتتان ثبت کنند. بسیاری از کسب و کارهای کوچک این توصیه‌ها و نظرات را در صفحه اول سایتشان قرار می‌دهند تا کسانی که وارد سایت می‌شوند، همان ابتدا آنها را ببینند و حس مثبتی نسبت به سایت و محصولاتش پیدا کنند.

۲ تبلیغات پولی

در میان بعضی صاحبان کسب و کار این ذهنیت شکل گرفته که تبلیغات پولی کار سطح پایینی است یا بازدهی لازم را ندارد، ولی شما نباید بگذارید این ابزار را صرفاً به دلیل دید منفی درباره آن از دست بدهید. دلیل سطح پایین دیدن این‌گونه تبلیغات معمولاً به دلیل افراط در انجام آن توسط کسب و کارهای کوچک و بزرگ است. با این وجود، تبلیغات پولی در رسانه‌های مختلف برای کسب و کارهایی که تازه شروع به کار کرده‌اند می‌تواند یک پیش‌رسان سریع روبه‌جلو باشد. در مورد بازدهی باید به دو موضوع توجه داشته باشید: یکی محتوای تبلیغ که تأثیر اساسی روی جذب دفع مخاطبان دارد و دوم، هدف‌گیری کاربران بالقوه. ممکن است تبلیغ شما قوی و درست باشد، اما اگر آن را به جامعه هدف اشتباه ارائه دهید، نمی‌توانید به نتیجه‌گیری مطلوبتان امید داشته باشید.

۶ جدی گرفتن محتوا و کارکرد سایت

بازاریابی تنها مطالب بلاگ، ایمیل‌ها یا پست‌های شبکه‌های اجتماعی نیست، بلکه ارائه یک تجربه عالی به مخاطبان در هر بار برخورد با برندتان است. سایت شما یک فروشگاه است که مشتریان را به آن دعوت می‌کنید؛ پس مطمئن شوید جایی است که آنها واقعاً دوست دارند از آن بازدید کنند. محتوایی برای سایت درست کنید که واضح بوده و خوانش آسانی داشته باشد. توضیحات محصولات را طوری بنویسید که سؤالات احتمالی مشتریان را پاسخ دهد. مانند یک فروشگاه فیزیکی مطمئن شوید که حرکت در بخش‌های مختلف فروشگاه آنلاین‌تان آسان است، لینک‌های خراب وجود ندارد و محتوا مرتب به‌روز می‌شود. در پایان اطمینان پیدا کنید که سایت‌تان به سرعت بالا می‌آید و در دستگاه‌های مختلف به‌خوبی کار می‌کند. خریداران آنلاین چندان صبور نیستند و گزینه‌های دیگری هم غیر از سایت شما دارند، بنابراین نباید وقتشان با صفحات کند یا ایرادهای فنی سایت گرفته شود.

۵ به کارگیری قواعد سئو

سایت‌هایی که در نتایج جست‌وجو بالاتر از بقیه قرار بگیرند، ترافیک بیشتری دریافت می‌کنند. این اصل به ظاهر بدیهی است، اما در درون خود دنیایی از اطلاعات و بحث و ترفند دارد که به آن SEO یا Search Engine Optimization گفته می‌شود. برای این که در فهرست نتایج در رتبه بالایی قرار بگیرید، باید ابتدا یک دید پایه‌ای نسبت به سئو داشته باشید. اولین ترفند سئو، در اصل ترفند خاصی نیست: حواستان به کیفیت باشد! محتوای باکیفیت و مرتبط با مخاطبان‌تان بنویسید و به اشتراک بگذارید. بازارتان را بشناسید و سؤالات و موضوعاتی را که برای مخاطبان مهم است، شناسایی کنید. پس از آن، نوبت به کلمات کلیدی (keyword) مناسب و درست می‌رسد. اگر سایت، پست‌های بلاگ یا حتی توضیحات محصولاتان شامل کلماتی کلیدی باشد که مشتریان بالقوه‌تان آن را جست‌وجو می‌کنند، شانس بیشتری برای دیده شدن در نتایج بالا خواهید داشت. یادتان باشد کلمات کلیدی طولانی هم می‌تواند کمک زیادی به جذب مخاطبان کند. مثلاً به جای «وسایل آشپزی»، عبارت «وسایل آشپزی برای آشپزی آسان» می‌تواند برای مخاطبان جذاب‌تر باشد. در کنار این‌ها، سئو نکات فنی زیادی دارد که شامل مواردی مانند تگ زدن مناسب محتوا، استفاده از متاداده، بهینه‌سازی برای تلفن همراه و بهره‌گیری از لینک‌های داخلی می‌شود تا به گوگل در ایندکس بهتر سایت‌تان کمک برساند.



کارگاه



اگر مطالب این صفحه را می‌پسندید، عدد ۷۰۹ را به شماره ۳۰۰۱۱۲۲۶ پیامک کنید