



ترفند



این خدمات و محصولات نیستند که "غیرجذاب" اند، بلکه مدل بازاریابی و برندینگ است که می‌تواند خسته کننده باشد. چرا که با شبکه های اجتماعی، حتی کوچک ترین کسب و کارها هم شانس دیده شدن دارند

برندی خود واقعی اش باشد. صادق و شفاف باشید. محتوایی تولید کنید که معنادار هستند و می‌توانید با گذر زمان اعتماد مشتریان تان را به دست آورید.

پرسش و پاسخ برگزار کنید: آیا پیشنهاد تجاری پیچیده ای دارید (مالیاتش چطور است؟) یا با محصولاتی سروکار دارید که مربوط به بدن است؟ ممکن است مخاطبان شما سؤالاتی پیرامون محصولات تان داشته باشند. در فیسبوک AMA برگزار کنید، یا در تیک تاک پخش زنده تیک پرسش و پاسخ بگذارید یا از استیکرهای پرسشی اینستاگرام استفاده کنید.

با یک شخص خلاق و طنزپرداز هم گروه شوید: بهترین راه برای این که نشان دهید ملال آور و خسته کننده نیستید؟ از کسی دعوت کنید تا اعتبار تجاری شما را بالا ببرد. برای نفوذ در شبکه های اجتماعی، همکاری با یک محصول با یک اینفلوئنسر یا عضوی از جامعه اینفلوئنسرها شریک شوید و با آنها گفت و گو یا مصاحبه کنید. احتمالاً فاکتورهای خوب آنها می‌تواند تاثیر خوبی روی برند شما بگذارد.

انسان باشید: هیچ معنی ندارد که نشان دهید خودتان یا مخاطبان تان کامل و بی نقص هستید. چون هیچ کس کامل نیست. یک چیز خیلی قدرتمند و خوب درباره ضعف انسان بودن وجود دارد. به اشتراک گذاشتن تجربیات سخت و دردناک - چه از طرف خودتان باشد یا از طرف جامعه - باعث همدلی و نزدیک تر شدن مخاطب به شما می‌شود.

مسابقه برگزار کنید: مردم دوست دارند برنده شوند! یک مسابقه با محور جایزه محصول یا خدمات خودتان یا چیزی مربوط به حرفه و کسب و کارتان برگزار کنید و بیشترین بازخوردها را خواهید داشت.

سری به موضوعات دست اول بزنید: اگر فکر می‌کنید محصولات شما آن قدر ساده هستند که صحبت درباره آنها در هر پست حوصله سربر است، مشکلی نیست؛ موضوعات مختلف دیگری برای صحبت درباره آنها هست. خوشبختانه، همیشه موضوعات دست اول ترند یا رویدادهایی برای پرداختن به آنها وجود دارد. به گفت و گوهای اجتماعی گوش دهید تا ببینید مخاطبان شما کجا و دنبال چی هستند یا روی هشتک های ترند بزنید تا ببینید چه صحبت هایی دست اول است.

به یاد ماندنی باشید: اکانت شبکه اجتماعی شما یک قطره در اقیانوس محتوای شبکه های اجتماعی است. اگر مانند هر اکانت دیگری یک عکس از قهوه تان می‌گذارید و می‌نویسید پنجشنبه رو دوست دارم! و محتوای ضعیف منتشر می‌کنید، چرا کسی باید به اکانت شما دوباره سر بزند؟ با استفاده از اینفوگرافیک یا میم خنده دار یا تصاویر چشمگیر، از بقیه متمایز شوید.

بازاریابی معمولاً درباره این نیست که شما چه چیزی می‌فروشید، بلکه درباره این است که چطور می‌خواهید بفروشید



۱۰ روش برای تبلیغ محصولات تکراری و خسته کننده کسب و کار

ترفندهایی برای فروش

قبل از هر چیز بهتر است بدانید که این محصول یا خدمات شما نیست که گاهی «غیر جذاب» قلمداد می‌شود بلکه مدل برندینگ و بازاریابی کسب و کار شماست که محصول را غیرجذاب جلوه می‌دهد. در این گزارش به شما یاد می‌دهیم که چگونه یک محتوای بازخورد دار و جذاب در شبکه های اجتماعی تولید کنید، حتی اگر در صنعتی مشغول به کار هستید که کسب و کار آن روتین و کسل کننده است.



لادن فلاح نیا
مترجم

پانسمان پزشکی یا مشاور املاک هستید، فرصتی برای لذت بردن و آگاهی دادن به دنبال کنندگان خودتان در شبکه های اجتماعی وجود دارد.

داستان خودتان را بگویید: کسب و کارتان هر چه هست، باید یک جرقه اولیه یا «چرا»ی بزرگی برای شروع همه چیز داشته باشد. از واقعی بودن و به اشتراک گذاشتن حقیقت هم نترسید. آنچه جذاب تر است؛ به نظر شما تولیدی سنگ توالیت، از تخفیف ۲۵ درصدی فصل گذشته اش می‌گوید یا از تاثیر دستمال توالیت بر محیط زیست و کره زمین می‌گوید؟ مغز انسان خیلی عجیب و غریب برای متصل شدن با داستان ها ساخته شده، پس نخ قصه گوی درون تان را بگیرید، حالا چه با ۲۸۰ کاراکتر تویییت یا با کپشن اینستاگرام و داستان مورد علاقه تان را بازگو کنید.

مخاطبان تان را آموزش دهید: محتوای جذاب همیشه تولید محتوای طنز و برگزاری مسابقه نیست و حتی گاهی ممکن است برای برند شما هم مناسب نباشد. با این وجود هیچ وقت به اشتراک گذاشتن اطلاعات مفید و مشخص به برند شما آسیب نمی‌رساند. به معرفی و آگاهی از اطلاعات فنی تولید محصولات تان بپردازید، داستان ها یا تاریخچه جذاب شرکت تان را تعریف کنید یا اطلاعات نادرستی که درباره محصولات تان وجود دارد را تصحیح کنید. اگر مخاطبان شما صفحه را اسکرول کنند و چیز جدیدی یاد بگیرند، تمام است.

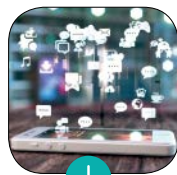
به پشت صحنه بروید: در شرکت شما چه اتفاق هایی می‌افتد؟ آیا نمونه های اولیه محصول جدیدتان در انبارتان دیده شده؟ اصلاً بند پوتین و کفش چطوری تولید می‌شود؟ یک حس افسونگری درباره دیدن جزئیات کسب و کارها وجود دارد. اگر می‌توانید پشت صحنه تولید محصولات یا وقایع شرکت تان را برای دنبال کنندگان تان پخش کنید، به شما توصیه می‌کنیم؛ حتماً این کار را کنید!

اعتبار و اعتماد کسب کنید: کلی ترفند در شبکه های اجتماعی وجود دارد. (فیلتر؛ بارزترین آنهاست که حتماً اسمش را شنیدید.) اما دقیقاً به همین دلیل است که کسب اعتماد سخت شده. خیلی خوب و عالی می‌شود که

حدود ۲۰ سال پیش، اگر می‌گفتید که برگزار کننده کلاس های مشاوره مالی یا عینک فروش هستید یا تشک می‌فروشید، احتمالاً در دورهمی ها محبوبیت کمتری نسبت به دیگران داشتید. اما این روزها همه چیز تغییر کرده است. امروزه داغ ترین برندهای معروف جهان از همان دسته کسب و کارهایی هستند که در گذشته جزو دسته غیرجذاب ها حساب می‌شدند. بهترین مثال، واربی پارکو و کاسپر است (همان کسب و کاری که کمی پیش گفتیم، برگزار کننده کلاس مشاوره مالی، عینک فروش و تشک فروش هستند) اکنون آنها جذاب ترین محتواهای شبکه های اجتماعی را تولید می‌کنند و از این که در جهان برای طنزپرداز بودن معروف شده اند، لذت می‌برند و کسب و کارهای زیادی را هم همراه خود کرده اند. این موضوع نشان می‌دهد، این خدمات و محصولات نیست که غیرجذاب است بلکه مدل بازاریابی و برندینگ است که می‌تواند خسته کننده باشد. چرا که با شبکه های اجتماعی، حتی کوچک ترین کسب و کارها هم شانس دیده شدن دارند. در اینجا ۱۶ راه برای دیده شدن هر کسب و کاری معرفی می‌کنیم که می‌تواند کسب و کارهای نه چندان جذاب را هم به چشم بیاورد و ۱۰ مورد از آنها را توضیح می‌دهیم.

راه هایی برای زنده کردن کسب و کار (غیرجذاب)

راهکار اصلی اینجا است؛ بازاریابی معمولاً درباره این نیست که شما چه چیزی می‌فروشید بلکه درباره این است که چطور می‌خواهید بفروشید. پس دیگر هیچ توجیهی برای جذاب نبودن ندارید. حتی اگر در کار خرید و فروش محصولات پلاستیکی یا فروش گاز



یک مسابقه با محور جایزه محصول یا خدمات خودتان، یا چیزی مربوط به حرفه و کسب و کار خودتان برگزار کنید و مطمئن باشید بیشترین بازخوردها را خواهید داشت

۱۳. مجموعه بسازید	۹. به موضوعات دسته اول بپردازید	۵. پرسش و پاسخ برگزار کنید	۱. داستان خودتان را بگویید
۴. خودی نشان دهید	۱۰. به یاد ماندنی باشید.	۶. با یک فرد طنزپرداز هم گروه شوید	۲. مخاطبان تان را آموزش دهید
۱۵. نظرسنجی برگزار کنید	۱۱. سابقه شرکت تان را بیان کنید	۷. انسان باشید!	۳. به پشت صحنه بروید
۱۶. خودتان را جدی نشان ندهید	۱۲. مفید باشید	۸. مسابقه برگزار کنید	۴. اعتبار و اعتماد کسب کنید