



## نکات مهم بازاریابی آنلاین را که باید بدانید ...

### مقدمه :

در این روزها افرادی را مشاهده می کنیم که با انگیزه بسیار بالا اقدام به راه اندازی سایت و فروشگاه های اینترنتی می کنند ، این افراد در ابتدا پر انگیزه هستند و فکر می کنند بسیار قوی وارد این عرصه شده اند ، ولی بعد از گذشت مدتی و کسب نکردن فرصت مناسب بسیار سرد می شوند ، زیرا فروشگاه یا سایت آنها با گذشت ماه ها فروشی نداشته است و این نکته باعث دلسرد شدن مدیر سایت یا فروشگاه می شود که باعث می شود سایت مورد نظر از ادامه فعالیت منصرف شود و به دست فراموشی سپرده شود .

### قبل از اقدام به راه اندازی فروشگاه درباره ی درآمد از اینترنت و سایت ها حتما مطالعه کنید :

اکثر افراد در بازاریابی اینترنتی به این علت شکست می خورند که آشنایی کافی با این موضوع ندارند و درباره ی این موضوع هیچ تحقیقی نکرده اند، همچنین نظرات اشتباه در مورد هر یک از این فعالیت ها نیز باعث شده است که هزینه و وقت ما به سرعت تلف شود و به اهداف و خواسته هایمان نرسیم و از ادامه مسیر جا بمانیم . سعی کنید قبل از شروع به کسب و کار اینترنتی حتما درباره ی آن مطالعه و تحقیق درستی داشته باشید و یا از افرادی که در این زمینه فعالیت داشته اند مشاوره بگیرید .

### اولین نکته:

خیلی از افراد تازه کار در این زمینه فکر می کنند بازاریابی اینترنتی به این صورت است که یک صفحه پر از محصولات متنوع داشته باشیم که دارای اطلاعات است و بتوانیم آن را در اینترنت تبلیغ کنیم ، یعنی از سایت های مختلف بتوانیم بازدید کنندگانی را به سایت خود هدایت کنیم . با این توصیفات اولین اشتباهی که در کسب و کار اینترنتی باعث می شود که شکست بخوریم این است که با فرضیه پیش برویم که در زیر برخی مثالی را مشاهده می کنید :

- 1- فکر می کنید باید سایت زیبا و بی نظیری را داشته باشیم یا از نظر محصولات دارای برندهای اصیل باشیم .
- 2- فکر می کنید با داشتن ترافیک های بی اعتبار می توانید رتبه ی خوبی بگیرید .
- 3- افراد زیادی از سایت ما خرید می کنند و ما می توانیم موفق شویم .

با در نظر گرفتن چنین فرضیاتی متوجه خواهید شد که سایت شما بازه بسیار پایینی را دارد و تعداد خریدهای فروشگاهتان انقدر پایین است که توجیهی ندارد و مدیر پس از مدتی دلسرد می شود و تبلیغات را دیگر ادامه نمی دهد چون درآمد مناسبی وجود ندارد ، این مدل ها برای شرکت های کوچک کاربردی نیست بیشتر برای شرکت ها و برندهای معتبر کاربرد دارد .



## دومین نکته :

مردم اکثرا فکر می کنند که اگر هرچقدر ترافیک وب سایت افزایش پیدا کند تعداد فروش ها نیز افزایش پیدا می کند ، حال ترافیک چیست ؟ منظور از ترافیک تعداد بازدید کنندگانی است که به وب سایت شما مراجعه می کنند، ما نباید ترافیک را با ترافیک موثر اشتباه بگیریم ، برای این موضوع می توان یک مثال نیز مطرح نمود ، در نمایشگاه های کتاب که در کشور ما برگزار می شود دانش آموزان را از طرف مدرسه ای برای بازدید یک غرفه می آورند ولی این موضوع باعث نمی شود که همه ی آنها از آن غرفه خرید کنند . در بحث سایت ها نیز همینطور است امکان دارد افراد زیادی به سایت شما ناخواسته یا با اطلاع قبلی هدایت شوند اما این به این منظور نیست که ترافیک سایت شما برابر با خرید آنها در سایت است .

## بونس ریت چیست ؟

عددی است که در یک معیار خاصی نمایش داده می شود و به درصد بیان می شود و این موضوع نشان دهنده این است که چند درصد بازدید کنندگان وارد سایت شما شده اند و از همان صفحه خارج شده اند این آمار به ما کمک می کند تا متوجه شویم که چند درصد بازدید کنندگان به طور اشتباه وارد سایت ما شده اند و بعد از وارد شدن درون سایت تصمیم گرفته اند که سریعا آنجا را ترک کنند .

برای اینکه بتوانیم آمار تقریبی درصد خروج از سایتمان را بدانیم ، به سایت الکسا مراجعه می کنیم با وارد کردن آدرس سایت و یا وبلاگ مورد نظر وضعیت فعلی خود را می توانید به دست آورید . این سایت رتبه شما در بین تمام سایت های داخلی و خارجی مشخص می کند .

سایت های موفق در هر جایی تبلیغ نمی کنند ، فقط در جاهایی امکان تبلیغ وجود دارد که مخاطب سایتی که تبلیغ ما را نمایش می دهد با مخاطب مورد نظر ما همخوانی داشته باشد ، بنابر این برای تبلیغات به سایت های عمومی پر بیننده مراجعه نکنید و سایت هایی را پیدا کنید که در زمینه ی کاری خودتان باشند . سعی کنید با استفاده از سئو ترافیک موثر ایجاد کنید که یکی از روش های جذب ترافیک موثر است . سئو علمی است که به کمک آن می توانید در جستجوهای سایت در اولین نتایج گوگل قرار بگیرید .

## هر چقدر محصولات سایت بیشتر باشد فروش بالاتر می رود ؟

یکی از راه های سریع شکست خوردن در اینترنت و در سایت های فروشگاه های این است که محصولاتی را عرضه می کنند که هیچ ارتباطی به هم ندارند سعی کنید مانند برخی فروشگاه های خاص در یک زمینه فعالیت کنید این خاص بودن شماست که درصد موفقیت شما را بیشتر می کند سعی کنید با استفاده از یکسری روش ها طیف خاصی از مخاطبان را پوشش دهید و با آنها کار کنید . حالا خودتان را جای کاربر بگذارید ؟ اگر شما بخواهید یک تبلت بخرید سعی می کنید از یک سایتی که به صورت تخصصی در زمینه تبلت فعالیت می کند جنس بخرید ؟ یا یک فروشگاه های که هم جوراب می فروشند هم تبلت و هم گل ؟



## نتیجه گیری:

نکات مهم بازاریابی آنلاین را که باید بدانید، مقاله ای است که می تواند ذهنیت شما را درباره ی خرید و فروش هایی که در اینترنت برای کسب و کارهای اینترنتی انجام می شود تغییر دهد . سعی کنید در زمینه بازاریابی اینترنتی و کسب و کارهای اینترنتی بیشتر مطالعه کنید لازمه ی معرفی و حرفه ای شدن در عرصه بازاریابی اینترنتی و کسب و کار اینترنتی دانستن اطلاعات به روز و دسته بندی شده است .

نویسنده: عباس حبیبی-ماهان تیموری

تیم آموزشی ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزشهای : کسب و کار ، کارآفرینی ، کسب و کار اینترنتی