



10 استراتژی بازاریابی که هر فروشگاه اینترنتی باید داشته باشد



10 استراتژی بازاریابی که هر
فروشگاه اینترنتی باید داشته باشد



<https://iracode.com/ecommerce-strategy/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵

بازاریابی برای فروشگاه اینترنتی کار دشواری است. به همین دلیل است که اکثر افراد، نمی‌توانند مخاطبان خود را به درستی شناسایی کنند.

اگر شما جزو این افراد هستید، این مقاله را از دست ندهید.

در این مقاله به بهترین استراتژیهای بازاریابی که اثرگذاری آنها بر موفقیت ساخت سایت فروشگاه اشاره شده است. استراتژی‌هایی که بازدید طراحی فروشگاه اینترنتی شما را به طور چشمگیری افزایش می‌دهند و کسب‌وکار شما را وارد مرحله‌ی جدیدی از رشد و پیشرفت می‌کنند. شما می‌توانید بسیاری از این استراتژی‌ها را اجرا کنید و سریعاً به نتایج دلخواه خود دست یابید. این مقاله با نکاتی در مورد بهترین و موفق‌ترین استراتژی‌ها و نحوه‌ی کاربرد آنها می‌تواند راهنمای جامعی برای شما باشد.

بهترین استراتژی‌های روز بازاریابی فروشگاه اینترنتی

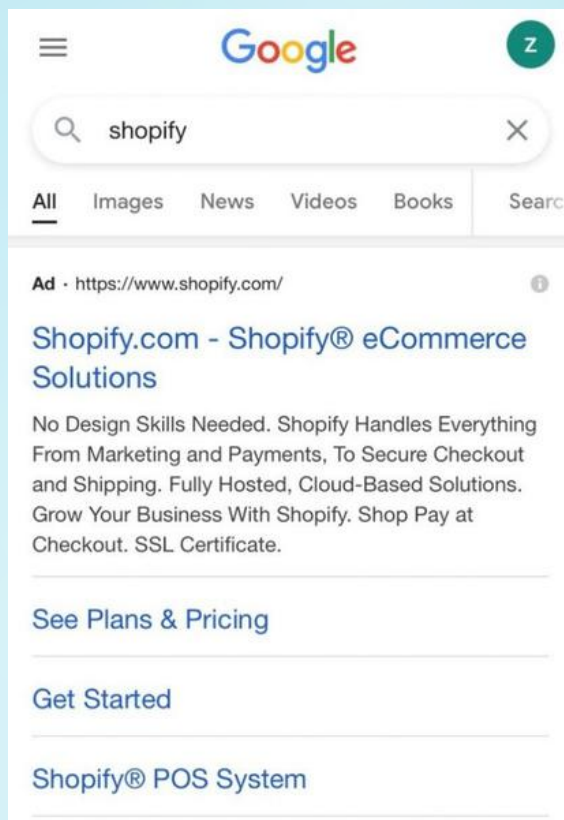


این استراتژی‌ها عبارتند از:

1. بازاریابی پیامکی
2. سئو
3. بازاریابی از طریق ایمیل
4. بازاریابی توسط اینفلوئنسرها
5. بازاریابی وابسته
6. Google Ads
7. پادکست‌ها
8. بازاریابی از طریق شبکه‌های اجتماعی
9. بازاریابی محتوا

بازاریابی پیامکی

بازاریابی پیامکی یکی از سریع ترین راه ها برای جلب مشتری و افزایش فروش است. این روش یکی از مقرون به صرفه ترین راهها برای ارتباط با مشتریان است.



همانند بازاریابی از طریق ایمیل، اس ام اس هم یک کانال بازاریابی فروشگاه اینترنتی است که در آن می توانید تعداد انبوهی پیامک را در کوتاه ترین زمان برای مشتریان خود ارسال کنید. یک طرح بازاریابی پیامکی خلاق و مبتکرانه، آگاهی مخاطبان از برند شما و میزان وفاداری آنها به فروشگاه شما را افزایش می دهد و مشتریان بیشتری را به سمت سایت شما هدایت می کند. برای این کار می توانید از سایت های ارائه دهنده پنل های اس ام اس استفاده کنید.

سئو و بهینه سازی وبسایت برای بازاریابی فروشگاه های اینترنتی

بیشترین بازدید فروشگاه اینترنتی شما، از موتورهای جستجو مانند Google حاصل خواهد شد. طبق آمار Wolfgang Digital کسب و کارهای اینترنتی، 35% از کل بازدید و 33% از درآمد خود را از سئو و بهینه سازی سایت و نتایج موتورهای جستجو به دست می آورند. اگرچه این استراتژی به زمان نیاز دارد، اما بازاریابی فروشگاه آنلاین شما، از طریق جستجو به جای تبلیغات که هزینه ی زیادی را دارد، به صرفه تر خواهد بود.

بازاریابی از طریق ایمیل

ایمیل مارکتینگ، به ارسال پیام های بازاریابی برای مشتریان بالقوه و فعلی به منظور فروش،

اهمیت استفاده از SSL یکی از اسرار تجاری دنیای آنلاین

آموزش و ایجاد اشتیاق در آنها گفته می‌شود و یک کانال بازاریابی برای فروشگاه اینترنتی است که خود شما محتوا و ارسال آن را کنترل می‌کنید. و امروزه به یکی از به صرفه‌ترین و کارآمدترین استراتژی‌ها تبدیل شده است.



بهترین قسمت ماجرا این جاست که شما می‌توانید کمپین‌های خودکاری برای ایمیل مارکتینگ خود ایجاد کنید تا ارتباط خود با مشتریان را حفظ کنید و آن‌ها به مشتری ثابت خود تبدیل کنید. مانند:

1. ایمیل‌های معاملاتی

ایمیل‌هایی که در هنگام تاییدیه نهایی، عملیات پرداخت و ارسال سفارشات، ارسال می‌شوند. تا مشتری را از مراحل آماده‌سازی سفارش مطلع کنند و این کار باعث اعتماد بیشتر مشتریان به شما می‌شود.

2. ایمیل‌های تبلیغاتی

این ایمیل‌ها به منظور تبلیغ محصولات جدید و آگاه‌سازی مشتریان از تخفیف‌های اعمال شده بر روی محصولات ارسال می‌شوند. به عنوان مثال ایمیل‌هایی که در زمان تخفیفات شب یلدا ارسال می‌شوند.



اهمیت استفاده از SSL یکی از اسرار تجاری دنیای آنلاین

بازاریابی از طریق اینفلوئنسرها

اینفلوئنسر مارکتینگ، فرصت‌های بی‌شماری را برای تبلیغات فروشگاه اینترنتی در اختیار شما می‌گذارد که شامل مشارکت با افراد تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی است که می‌توانند پیام برند شما را به خوبی منتقل کنند و شما را به اهداف تجاری‌تان نزدیک کنند. طبق گزارش Influencer Marketing Hub، از هر 10 بازاریاب، 9 نفر معتقدند که اینفلوئنسر مارکتینگ موثر است. چون اینفلوئنسرها تعامل کاربر بیشتری نسبت به صفحات فروشگاه‌های ایجاد می‌کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که میانگین میزان تعامل اینفلوئنسرها در حدود، 5.7٪، تقریباً 2 برابر نرخ تعامل آنلاین شاپ‌ها می‌باشد.

طبق نظرسنجی اخیر MediaKix، پنج کانال برتر بازاریابی تأثیرگذار عبارتند از:
اینستاگرام

یوتیوب

فیس بوک

وبلاگ‌ها

توییتر

بازاریابی وابسته

بازاریابی وابسته یک استراتژی تبلیغاتی است که در آن یک کسب و کار با پرداخت هزینه به یک کسب و کار یا شخص دیگر - وابسته - اقدام به جذب مشتری می‌کند. به شرکتها و افراد وابسته غالباً حق کمیسیون پرداخت می‌شود تا بهترین راه را برای تبلیغات محصولات و خدمات شما پیدا کنند. این یک روش سریع برای دستیابی به مشتریان هدف و افزایش فروش است و تقریباً 15٪ از کل درآمد صنعت رسانه دیجیتال از بازاریابی شرکت‌های وابسته حاصل می‌شود.

همانند اینفلوئنسر مارکتینگ، شرکت‌های وابسته با به اشتراک گذاشتن محصولات شما در وبلاگ‌ها، شبکه‌های اجتماعی، وب سایت و غیره اقدام به تبلیغ فروشگاه اینترنتی شما می‌کنند و هر زمان که شخصی از طریق لینک اختصاصی آنها اقدام به خرید از فروشگاه شما می‌کند هزینه‌ای را دریافت می‌کنند. در این صورت هر دو طرف سود خوبی را به دست می‌آورند هم شما به درآمد دلخواه خود دست می‌یابید و هم شرکت وابسته نیز پول خوبی از برنامه‌ی تبلیغاتی خود به دست می‌آورد.

جالب توجه است که 81٪ برندها از این استراتژی استفاده می‌کنند، پس این استراتژی را جزو اولویت‌های خود قرار دهید.

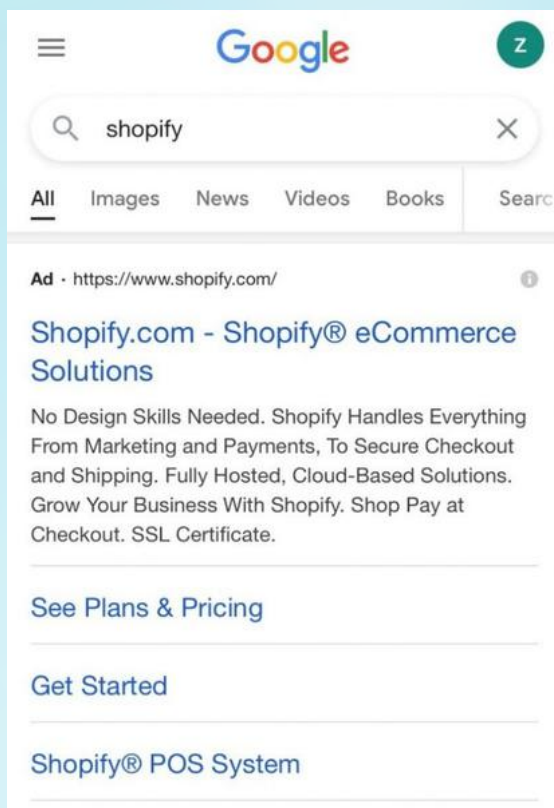
Google Ads؛ راهی برای بازاریابی فروشگاه اینترنتی

بسیاری تبلیغات در گوگل را دست کم می‌گیرند. به طور مثال، اکثر کسب‌وکارها به دلیل سهولت تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی آنها را انتخاب می‌کنند و بزرگترین موتورهای جست‌وجو مانند گوگل و یوتوب را فراموش می‌کنند.

اهمیت استفاده از SSL یکی از اسرار تجاری دنیای آنلاین



شما در Google Ads می‌توانید از روش‌های متنوع و جذاب برای جلب مشتری استفاده کنید تنها کافیست بودجه‌ی مورد نظر خود برای تبلیغات را کنار بگذارید و آینده‌ی برند خود را به گوگل بسپارید.



تبلیغات فروشگاه شما در گوگل به یکی از این دو شکل است:

1. نمایش سایت شما در صدر نتایج جست‌وجو با برچسب Ad
2. Google Shopping Ads: محصول شما به همراه محصولات فروشگاه‌های دیگر با جزئیاتی مانند قیمت و امتیاز مشتریان در قالب یک carousel نمایش داده می‌شود.

پادکست‌ها؛ عاملی مهم برای بازاریابی فروشگاه‌های اینترنتی

پادکست‌ها روزبه‌روز محبوب‌تر می‌شوند. نظرسنجی Edison Research نشان می‌دهد تقریباً 90 میلیون نفر در آمریکا، ماهانه به پادکست گوش می‌دهند. که این تعداد در طی 5 سال گذشته 175% افزایش یافته است.

دو روش برای بازاریابی فروشگاه آنلاین از طریق پادکست‌ها وجود دارد:

1. پادکست اختصاصی خود را شروع کنید.
2. در پادکست شخص دیگری مهمان شوید

این استراتژی می‌تواند راهی عالی برای بازاریابی و گسترش فروشگاه شما در دنیای اینترنت باشد و شما برای این کار نیاز به سرمایه زیاد و مهارت خاصی ندارید. فقط ممکن است مقداری زمان بر باشد.



اهمیت استفاده از SSL یکی از اسرار تجاری دنیای آنلاین

اگر داستان جالبی پشت برند شماست، تجربه ی تجاری یا اطلاعات ارزشمندی برای به اشتراک گذاشتن دارید، این فرصت را دارید که مهمان پادکست‌های محبوب شوید.

بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی

بازاریابی شبکه های اجتماعی یکی از بهترین استراتژی ها برای کسب و کارهای کوچک است که شامل استفاده از شبکه های اجتماعی برای فروش محصولات، ارائه ی خدمات و توسعه ی برند شما می شود و این تبلیغات می تواند رایگان یا پولی باشد.

انتخاب شبکه ی اجتماعی مناسب برای فروشگاه شما به محصولات شما، مخاطبان هدف و اهداف کلی بازاریابی شما بستگی دارد.

شبکه های اجتماعی معروف عبارتند از:

TikTok

اینستاگرام

فیس بوک

LinkedIn

اسنپ چت

WeChat

توییتر

بازاریابی موثر در شبکه های اجتماعی باید شامل تولید محتوای موثر و برنامه ریزی شده باشد. استفاده از شبکه های اجتماعی فقط در جهت گسترش فروشگاه شما نیست و بیشتر موجب درک بهتر مشتری، تعامل و آشنایی بیشتر با دنیای منحصر به فرد او می شود.

چون برندهای زیادی از این بستر برای بازاریابی استفاده می کنند برد با کسانی است که سعی می کنند ارتباطی عمیق و واقعی با مخاطبان نشان برقرار کنند تا حس و حال خوبی را به مخاطب وارد کنند.

بازاریابی محتوا

صاحبان کسب و کار از اهمیت داشتن حضوری پررنگ در دنیای دیجیتال مطلع اند. آنها فروشگاه های اینترنتی را راه اندازی می کنند، در تبلیغات سرمایه گذاری می کنند و ایمیل مارکتینگ را انجام می دهند. اما در زمینه ی محتوا هیچ حرفی برای گفتن ندارند.

برندهای صاحب نام و بزرگ آنهایی هستند که در زمینه ی تولید محتوا غنی هستند و دائماً به دنبال ایجاد راه های ارتباطی جدید با مخاطبان خود هستند.

انواع محتوایی که یک برند می تواند ایجاد کند شامل موارد زیر است:

وبلاگ نویسی

وبینارها

خبرنامه ها



فیلم ها
اینفوگرافیک ها
مسابقه ها
انجمن ها
و ...

استفاده از این استراتژی هزینه‌های شما را تا 62 درصد کاهش می‌دهد و اثرگذاری آن سه برابر بازاریابی های خارجی است.

بازاریابی ویدئویی

بر اساس تحقیقات اخیر 92 درصد از کسب وکارها، تولید محتوای ویدئویی را به اندازه‌ی استراتژی کلی بازاریابی فروشگاه اینترنتی خود مهم می‌دانند و مطمئنأ افراد از محتوایی ویدیویی بیشتر لذت می‌برند. و شما هم برای اطمینان تعامل مشتریان با خود، بهتر است بازاریابی ویدئویی را در استراتژی کلی خود جای دهید.

در پایان استراتژی های ذکر شده در این مقاله، برای همه کسب وکارهای کوچک و محلی کاربرد دارند. و برای رسیدن به نتایج دلخواه خود تنها نیاز به دانش کافی، مهارت‌های اجرایی و زمان دارید. عملکرد برخی از استراتژی ها ممکن است بهتر از سایر استراتژی‌ها باشد و این بستگی به شما دارد که بهترین استراتژی متناسب با کسب وکارتان را انتخاب کنید و روی آن سرمایه‌گذاری کنید.