

## چک لیست بازاریابی اینترنتی در سال ۲۰۲۰

دیجیتال مارکتینگ همیشه در حال پیشرفت است و برای به دست آوردن سهم بیشتری از بازار باید از تکنیک ها و ابزارها در قالب یک برنامه صحیح استفاده کنید و در این مقاله برای شما چک لیست بازاریابی اینترنتی تدارک دیدم که با تغییرات جدید در سال ۲۰۲۰ کاملا مطابق می باشد.

### ایجاد ارزش برای مشتری

سعی کنید به کسب و کار خودتان از دیدگاه مشتری نگاه کنید و ببینید برای مشتری چه چیزی ارزشمند است، چه چیزی از شما میخواهد؟ برای چنین کاری احتمالا باید شخصیت مشتری خودتان را طراحی کنید، یعنی مشتری شما چه کسی است؟ چه ارزشهایی دارد؟ چه نیازهایی دارد و چگونه می توانید یک احساس خوب در مشتری احتمالی خودتان ایجاد کنید، بنابراین در سال ۲۰۲۰ اولین قدم شما به عنوان یک بازاریاب اینترنتی ایجاد ارزش برای مشتری آینده شما می باشد.

### سنو یا همان SEO

با اینکه بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو به زمان زیادی نیاز دارد اما بخش مهمی از استراتژی بازاریابی اینترنتی به حساب می آید، باید ابتدا به دنبال این باشید که مشتری احتمالی شما چه سوالاتی دارد و با یافتن این سوالات تولید محتوای خودتان را شروع کنید، به جای اینکه یک سری محتوا برای نشان دادن محصولات، خدمات یا توانایی های خودتان ایجاد کنید به سراغ سوالات مشتریان بروید.

همچنین باید کلمات کلیدی که بیشترین جستجو اما رقابت کمی دارند را پیدا کنید برای این کار می توانید از ابزار Keyword Magic Tool استفاده کنید، سپس کلمات کلیدی که رقابت کمتری دارند را پیدا کنید و از آنها در محتوا استفاده کنید تا در مدت زمان کمتری به ترافیک حداقلی دست پیدا کنید.

### شبکه های اجتماعی

از شبکه های اجتماعی رایج برای ایجاد شبکه ای از مشتریان استفاده کنید و حتی می توانید کمپین های بازاریابی ویژه صفحات شبکه های مجازی خودتان طراحی کنید، البته به این نکته توجه داشته باشید که طرفداران خودتان در جوامع مجازی را به اعضاء سایت تبدیل کنید، زیرا جوامع مجازی یک موج موقت است که شما باید در زمان مناسب روی این موج سوار شوید.

### ایمیل مارکتینگ

یکی از ارزشمندترین ابزارها برای داشتن یک استراتژی عالی در بازاریابی اینترنتی موفق استفاده از بازاریابی ایمیلی است، با استفاده از این ابزار با کمترین تلاش می توانید بهترین نتیجه را به دست آورید، همچنین برای استفاده عالی از این ابزار باید در ازای هر عکس العمل کاربر یک برنامه اتوماتیک ایمیلی طراحی کنید تا از دیدن نتایج شگفت زده شوید. به صورت مثال اگر یک مشتری محصولی را خرید آیا پس از خرید برنامه ایمیلی تدارک دیده اید که مشتری هیجان زده شود و خرید بعدی را در فاصله یک هفته بعد از شما انجام دهد؟

## استفاده از CRM یا مدیریت ارتباط با مشتری

نرم افزارهای CRM به شما کمک خواهند کرد که بدانید یک مشتری چه خریدهایی از شما داشته است، ممکن است به چه چیزی علاقه مند باشد و در نهایت با جمع آوری اطلاعات از مشتریان می توانید به آنها پیشنهاد های عالی بدهید که نرخ فروش شما را افزایش میدهد، البته به عنوان یک کسب و کار نوپا نیازی نیست از چنین نرم افزارهایی استفاده کنید، با ایجاد یک فایل Excel می توانید چنین کاری انجام دهید. همچنین اگر تسلط کافی در ایمیل مارکتینگ داشته باشید می توانید چنین سیستمی را شبیه سازی کنید.

## استفاده از ویدئو

می توانید در همه بخش های بازاریابی اینترنتی خود از ویدئو استفاده کنید و ویدئو در سال ۲۰۲۰ به شدت فراگیر میشود، برای متقاعد کردن مشتری یک ویدئو اثر گذاری هزار برابری در مقابل تصاویر و متن ها دارد.

هر جایی که می خواهید پیام مهمی به مشتری منتقل کنید از ویدئو استفاده کنید، در صفحات محصول، صفحات فرود و...، به راحتی می توانید احساسات اصلی را به مشتری منتقل کنید و حتی حس واقعی بودن کسب و کار را نیز منتقل کنید.

## اینفلوئنسر مارکتینگ

جوامع مجازی فضایی را ایجاد کرده اند که افراد مختلفی در حوزه های متفاوت به آدم های با نفوذ تبدیل شده اند که در اصطلاح به آنها اینفلوئنسر گفته میشود، دنبال کنندگان این افراد با نفوذ می توانند به مشتریان شما نیز تبدیل شوند، کافی است از این افراد بخواهید محصولات شما را بپوشند، استفاده کنند یا حتی خدمات شما را نقد و بررسی کنند و در نهایت شما را معرفی کنند تا شاهد موفقیت های سریع در کسب و کار خودتان باشید.

## استفاده از هوش مصنوعی

کاربردهای هوش مصنوعی در بازاریابی اینترنتی هنوز کاملاً درک نشده است، اما کسب و کارهای بزرگ به عنوان پیشرو همیشه سعی کرده اند تا از آنها استفاده کنند، مانند تشخیص علاقه مندی های یک کاربر با استفاده از تحلیل و بررسی رفتار های او در وب سایت، پیشنهاد میکنم کسب و کار خود را برای ادغام با هوش مصنوعی آماده کنید، سعی کنید اطلاعات بازدید کنندگان و مشتریان را جمع آوری کنید تا در آینده از امکانات هوش مصنوعی که رو نمایی خواهد شد در کسب و کارتان استفاده کنید، در سال ۲۰۲۰ شاهد کاربردهای هوش مصنوعی در کسب کارهای اینترنتی خواهید بود.

## کلام آخر

در سال ۲۰۲۰ یا هر سال دیگری که در پیش رو داریم شاهد پیشرفت ابزارهای بازاریابی اینترنتی هستیم و حتی گاهی ابزارهای جدید پا به عرصه میگذارند، سعی کنید مخاطبان بازار خودتان را بشناسید و با توجه به نیازهای این افراد ابزارهای مناسب را انتخاب کنید، البته برخی ابزارها مانند یک موج هستند که ممکن است در حال حاضر کاربردی باشند اما در سال های آینده دستخوش تغییرات زیادی شوند مانند جوامع مجازی، بنابراین زمان و سرمایه خودتان را هوشمندانه مدیریت کنید.