

أهم نصائح التسويق عبر "السوشيال ميديا"

- استخدم مواقع التواصل الاجتماعي للتعريف بالمنتج لاستقطاب أكبر عدد ممكن للموقع.
- مشاركة الموضوعات الهامة والمفيدة وتقديم حلول للمشاكل المعروضة من الزوار .
- التسويق المدفوع وهو الأسرع انتشاراً لوضع روابط الموقع في أماكن حيوية.
- عدم التشكيك والسخرية من المنافسين حفاظاً على عملية التواصل.
- ان تكون الموضوعات خالية من الحشو ومختصرة لتحقيق التفاعل مع محتويات الاعلان.
- الصورة بألف كلمة لذا توظف الصور الجاذبة و المثيرة للمدركات البصرية .
- استخدام "جوجل" أناليتيكس" لمعرفة إحصائيات أكثر مواقع التواصل الاجتماعي جذباً للزوار وأكثر المنشورات التفاعلية لتحديد الجمهور المستهدف.

من مميزات التسويق الإلكتروني:

تقنيات التسويق الإلكتروني اظهرت العديد من المميزات التي تسمح بتطوير العلاقة مع الزبائن إلى مستوى لم يبلغ من قبل التفاعل المتواصل.

- للمستخدمين الحق في الوصول، وتصحيح وتعديل وحذف البيانات وكل الأمور المتعلقة بتلك البيانات الشخصية، أو لممارسة حقوقها بموجب قانون حماية البيانات على اعتبار أن بيئة الإنترنت الآن أصبحت واسعة الانتشار وكذلك نظراً للتطور التقني وزيادة سرعة التصفح أصبح من السهل الحصول على أي معلومة تخص منتج أو خدمة ما على هذه الشبكة، كما أصبح بالإمكان اقتناء تلك السلعة والحصول عليها في زمن وجيز ليتمكن بذلك أي مسوق من الترويج لسلعته وبيعها متخطياً بذلك الحدود الإقليمية لمكان تواجده وليدخل بسلعته حدود العالمية التي تضمن على الأقل رواجاً أكثر لتلك السلعة أو الخدمة.

باختصار، جعل التسويق الإلكتروني الحصول على السلعة أو الخدمة ممكناً دون التقيد بالزمان أو المكان.

- يساهم التسويق الإلكتروني في فتح المجال أمام الجميع للتسويق لسلعهم أو خبراتهم دون التمييز بين الشركة العملاقة ذات رأس المال الضخم وبين الفرد العادي أو الشركة الصغيرة محدودة الموارد.

- تمتاز آليات وطرق التسويق الإلكتروني بالتكلفة المنخفضة والسهولة في التنفيذ مقارنة بآليات التسويق التقليدي، وإمكانية تكييف نفقات تصميم المتجر الإلكتروني والدعاية له وإشهاره بصورة مجانية أو بمقابل مادي وفق الميزانية المحددة له في حين يبدو من الصعب تطبيق مثل هذه الآليات على النشاط التجاري التقليدي.

يمكن تقييم وقياس مدى النجاح في أي حملة إعلانية وتحديد نقاط الضعف والقوة فيها كما يمكن توجيهه أو تحديد التوزيع الجغرافي للشرائح المقصودة بهذه الحملات وغير ذلك من الأهداف والتي تبدو صعبة التحقيق عند استخدام الوسائل التقليدية.

عند تحديد أهداف التسويق الإلكتروني يجب أن يتم:

1 -تحديد ما هو الهدف المراد تحقيقه.

2 -القياس بمؤشرات الأداء الرئيسية والنتائج والأرقام والنسب المئوية.

3 -الواقعية لتحقيق الأهداف وفقا للموارد المتاحة.

4 -إنشاء الإطار الزمني لتحقيق الأهداف في الوقت المحدد.