

بایدها، در بازاریابی در شبکه های اجتماعی

- مخاطبان خود را بشناسید: با کمی آگاهی از نیازها و علاقمندیهای مشتریان، می توانید بازاریابی را با سرعت و کیفیت بهتری به پیش ببرید.
- از انواع محتوا، در بازاریابی استفاده کنید: متن، تصویر، ویدئو و ...، پیشنهاد می کنیم Instagram و Pinterest را فراموش نکنید.
- درباره استراتژی بازاریابی در شبکه های اجتماعی، با تیم بازاریابی و فروش خود مشورت کنید و به یک نتیجه واحد برسید.
- نتایج هر فعالیت بازاریابی، باید مورد بررسی قرار بگیرد و کاستیهای احتمالی رفع شود. پیش از شروع، بدانید که به چه روشی می خواهید فعالیت خود در شبکه های اجتماعی را مورد آنالیز قرار دهید.
- به خاطر داشته باشید که فعالیت در شبکه های اجتماعی، باید منجر به ارزش آفرینی و ایجاد حس علاقه در مخاطبان شود، نه تبلیغ خود و تلاش برای فروش بیشتر!
- یک استراتژی معین برای بازاریابی در شبکه های اجتماعی و انتشار اطلاعات در آنها آماده کنید و از توان پرسنل مجموعه خود برای انتشار آنها در شبکه های اجتماعی بهره ببرید.
- تقویم کاری مشخصی برای شبکه های اجتماعی خود آماده نمایید، تا به شکل هدفمند و با برنامه و منظم در هر یک از شبکه های اجتماعی فعالیت نمایید.

نپایدها، در بازاریابی در شبکه های اجتماعی

- ← فقط برای حضور در شبکه های اجتماعی و بدون برنامه ریزی مشخص، اقدام به فعالیت نکنید.
- ← بدون صرف زمان و تلاش فراوان، انتظار حصول نتیجه در کوتاه مدت را نداشته باشید.
- ← درباره نوع محتوا و منابع اطلاعات برای انتشار در شبکه های اجتماعی دچار اشتباه نشوید.
- ← به صورت دائمی، از محصولات خود تعریف و تمجید نکنید و با تبلیغات مستمر، خرید محصولاتتان را به خورد مخاطب ندهید.
- ← همه کشورها (استانها، شهرها) دارای یک فرهنگ و عقیده نیستند و الزاما نیازهای آنها با هم یکی نیست.
- ← به زبانها و گویشهای محلی بی تفاوت نباشید و مثلا زمانی که می خواهید محصولی را به مخاطبان کرد زبان معرفی کنید، اصرار بی جهت بر استفاده دائمی از زبان فارسی نداشته باشید.
- ← اشتباه است اگر تصور کنید، همه افراد از شبکه های اجتماعی به یک منظور خاص (مثلا تفریح) استفاده می کنند و تفاوت افراد گوناگون را نادیده نگیرید.