



٩.٣ ست نصائح و حيل التسويق أخرى

٩.٣.١ ملك نصائح التسويق: مواكبة الاتجاهات

يتطلب امتلاك استراتيجية تسويق قوية أكبر من تعديل أولوياتك عاما بعد عام. عليك أن تبحث باستمرار عن التقنيات والفرص للتميز عن الآخرين. اتبع أحدث النصائح التقنية و التسويقية لمراقبة الاتجاهات و التغييرات المهمة التي يجب أن تستفيد منها.

٩.٣.٢ احتضان الاجتماعية المدفوعة

يستخدم 86% من المسوقين الاجتماعيات إعلانات فيسبوك بالفعل، و تستمر إيرادات الإعلانات في المنصة في النمو. و في الوقت نفسه ظهرت خيارات الإعلانات المدفوعة على Instagram, Twitter, Pinterest و أماكن أخرى. تعمل منصات وسائل الإعلام الاجتماعية على تعديل خوارزمياتها، مما يوضح للعلاقات التجارية أن الرويج المدفوع أمر لا بد منه إذا كنت ترغب في الحصول على رؤية. إذا كنت تريد أن تحافظ استراتيجيتك الاجتماعية على زخم أو تكتسبه، احتضان الاجتماعية المدفوعة ضرورة

٩.٣.٣ رعاية دعاة العلامة التجارية

يبحث الأشخاص عن توصيات من أقرانهم لاتخاذ قرارات الشراء. يعد عملاؤك موردا قويا لمساعدتك في الوصول إلى جمهور جديد و جذب التحويلات. لتحقيق الاستفادة الاقصى من دعاة علاقتك التجارية، أنشئ حملات لتحفيز على نشر رسالتك. قم بإنشاء مجتمع عبر الإنترنت أو اعرض مكافآت للإحالات، مثلا. يمكنك أيضا إنشاء هاشتاغ تجاري و تشجيع الجماهير على استخدامه.

٩.٣.٤ أعط الأولوية للطرافة

هذه واحدة من أهم نصائحنا التسويقية. يدرك المستهلكون اليوم جيدا أن المحتوى الذي تنتشئه الشركات يعتمد على جدول الأعمال. من غير المحتمل أن يستجيبوا بشكل إيجابي للمحتوى المبيع، لذلك تحتاج العلامات التجارية إلى تطوير استراتيجيات أفضل لبناء علاقات حقيقية مع جمهورها. واحدة من أفضل الطرق لتحديد أولويات الصرافة في التسويق الخاص بك هي عن طريق إنشاء محتوى مباشر. استنصف بودكاست مباشر، بث مقاطع فيديو مباشرة على الفيسبوك، الخ. ارتكب أخطاء و اذهب مع التدفق - ستندش من مدى استجابة جمهورك لكل شيء بشكل إيجابي.

٩.٣.٥ قم بإنشاء رسالة لا تنسى

يوجد العديد من الطرق للترويج المباشر لمنتجاتك وخدماتك من خلال التسويق. أحيانا يكون من المفيد الابتعاد عن جدول أعمالك التسويقي الرئيسي لإخبار القصة التي تجعل علامتك التجارية أكثر قابلية للتذكر وإعجابًا. كلما زاد إبداعك في سرد القصة، زادت احتمالية تميزك وتحسن صورة علامتك التجارية.

٩.٣.٦ قم ببناء الشراكات

الإعلان هو وسيلة رائعة لتوسيع نطاق وصولك على وسائل الإعلام الاجتماعي و شبكة الإنترنت. لكنه لا يقارن بقوة توصية قوية من من المؤثرين المطلعين. تعاون مع لاعبين رئيسيين آخرين في مجال عملك للوصول إلى جمهور جديد و اكتساب بعض الأدلة الاجتماعية لعملك. يمكنك أيضا الحصول على مساعدة من المؤثرين الصغرى ليكونوا مدافعين عن علامتك التجارية على وسائل الإعلام الاجتماعي و عالم المدونات.