

9.3. Alte șase sugestii și recomandări de Marketing

9.3.1. Cea mai importantă sugestie privind marketingul: Fii la curent cu tendințele!

O strategie de marketing puternică necesită mai mult decât ajustarea priorităților tale an după an. Trebuie să fii permanent la curent cu tehnologii și oportunități pentru a fi altfel decât ceilalți. Urmează cele mai recente sfaturi de tehnologie și marketing pentru a fi la curent cu tendințele și schimbările importante de care ar trebui să profiți.

9.3.2. Fii deschis către rețele de socializare cu reclame plătite

86% dintre comercianții prezenți pe social media deja folosesc reclame Facebook, iar veniturile platformei din reclamă continuă să crească. Între timp, opțiuni de advertising plătit au apărut și pe Instagram, Pinterest, Twitter și alte platforme. Platformele de socializare își ajustează algoritmi, spunându-le clar brandurilor că promovarea plătită este obligatorie dacă dorești vizibilitate. Dacă dorești ca strategia ta în social media să se mențină sau să ia avânt, atunci deschiderea spre rețele de socializare cu reclame plătite este obligatorie.

9.3.3. Ai grijă de avocații de brand

Oamenii sunt în căutare de recomandări de la alți oameni ca ei pentru a lua decizii de achiziție. Propriii tăi clienți reprezintă o resursă puternică pentru a te ajuta să ajungi la alt public și să realizezi convertirea acestuia. Pentru a beneficia la maxim de avocații de brand, creează campanii pentru a-i stimula să-ți răspândească mesajul. De exemplu, creează o comunitate online sau oferă recompense pentru recomandări. Poți, de asemenea, să creezi un hashtag de brand și să încurajezi publicul să îl folosească.

9.3.4. Fă o prioritate din autenticitate

Acesta este unul dintre cele mai importante sfaturi de marketing. Consumatorii din ziua de azi conștientizează orientarea spre atingerea unor obiective a conținutului creat de afaceruri. Este improbabil să răspundă pozitiv la un conținut de vânzări, astfel că brandurile trebuie să dezvolte strategii mai bune pentru a lega relații autentice cu propriii clienți. Unul dintre cele mai bune moduri de a face o prioritate din autenticitate prin marketing este de a crea conținut live.

Găzduiește un podcast live, integrează clipuri Facebook Live, etc. Fă greșeli și lasă-te purtat de val — vei fi surprins de reacția pozitivă a publicului tău la aceste acțiuni.

9.3.5. Creează un mesaj memorabil

Există atâtea și atâtea moduri de a-ți promova direct produsele și serviciile prin marketing. Uneori merită să te abați de la agenda ta principală de marketing pentru a spune povești care să îți facă brandul memorabil și mai plăcut. Cu cât ești mai creativ când spui povești, cu atât mai mult te vei face remarcat și îți vei îmbunătăți imaginea brandului.

9.3.6. Creează parteneriate

Publicitatea este un mod excelent de a-ți extinde prezența pe rețelele de socializare și web. Dar nu se compară cu efectul unei recomandări puternice de la influenceri bine informați. Cooperează cu alți actori principali din industria ta pentru a ajunge la public nou și a câștiga loc în rețelele de socializare pentru afacerea ta. Poți, de asemenea, să adaugi pe listă ajutorul unor micro - influenceri pentru a acționa ca avocați ai brandului tău pe rețelele de socializare și în blogosferă.