



٩.٤ ست حيل و نصائح التسويق

٩.٤.١ ليكن لديك شعار لا ينسى

عندما تبدأ شركة، تحتاج إلى أن تجعل نفسك معروفا، لا ينسى، و يذكر بسرعة عندما ترى شعارها!
وجود شعار لا ينسى، إنه يساعدك على أن تدور في أذهان الناس، دعنا نحقق من بعض الأمثلة



مثلا - شعار ناايكي؛ بمجرد أن ترى هذا، ستعرف ما هي العلامة التجارية، حتى بدون رؤية كلمة NIKE
أو فكر في الاتجاه المعاكس، عندما تفكر في علامة تجارية معروفة، سيظهر شعارها في رأسك!

٩.٤.٢ إجراءات لتحسين ولاء العميل

نحن جميعا نريد عملاء مخلصين، الذين يأتون إلينا عندما يحتاجون إلى شيء يمكن العثور عليه في مجموعة منتجاتنا، أليس كذلك؟
لذلك، هناك بعض الطرق التي يمكننا من خلالها جعلهم "لنا"، دعنا نفكر في الخصومات، أو عروض "اشتر ٢- احصل على ٣"، أو عروض ما قبل البيع أو وجود أي ميزة صغيرة مقارنة بأي عميل عادي آخر.

٩.٤.٣ حاول إجراء بحثك الأصلي

عندما تريد أن تكون موزعا أو مزودا أو تاجرا، فمن الأفضل أن يكون لديك بحث أصلي معتمد من قبل شركة جيدة و معروفة أو معتمدة.
قد يجعل إجراء بحثك الخاص بك عملائك لديهم ثقة أكبر في علاقتك التجارية! فكر في ذلك!

٩.٤.٤ استثمار في وسائل الإعلام الاجتماعية

في عام 2020، هذه هي أفضل طريقة لإطلاق علاقتك التجارية

نحن الملايين من مستخدمي الإنترنت، ومنصات التواصل الاجتماعي. هناك إعلانات جوجل، حيث يمكنك الدفع مباشرة للحصول على بعض الإعلانات على منصات مختلفة. أو يمكنك الحصول على بعض الشراكة مع بعض الأشخاص المؤثرين على الإنترنت، وقد يؤثر هذا العامل على علامتك التجارية، ولكنه قد يكلف أيضا أقل/أكثر اعتمادًا على عدد المتابعين/المشتركين.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



هذه السنوات هي أفضل طريقة للترويج لبضاعتك. يميل الناس إلى الإعجاب بما تحبه أصنامهم، مما يجعلك، كعميل، منبهرًا بأرائهم وأفكارهم.

٩.٤.٥ اجعل بعض الإعلانات أفلاما

قم بعمل بعض الإعلانات في شكل الفيديو. عندما ترى المنتجات 'تعمل'، قد تبدو الأشياء أكثر إعجابا. ظل الفيديو أسلوبا شائعا للتسويق الرقمي في عام 2019، و هو استراتيجية تسويقية ضرورية لهذا العام أيضا. حاول تضمين البرامج التعليمية أو الشهادات و لقطات وراء الكواليس، أي شيء قد يربطك بالعميل.

٩.٤.٦ التكنولوجيا

كل شيء يحدث رقمها الآن، و شركتك أيضا. اجعل مواقع الويب و تطبيقات الهاتف و أي شيء يمكن أن تجعل اتصال عميلك معك إمرا سهلا و سريعا! و قم بإجراء بعض استطلاعات الرأي عبر الإنترنت لمعرفة ما يحتاجه عميلك!