

۱۰ نکته برتر در زمینه برندینگ و بازاریابی دیجیتال

بازاریابی دیجیتال B2B می تواند منجر به جذب مشتری شود

از منظر طراحی و تولید محتوا، تجربه مشتریان از تعامل با برند شما از طریق ابزارهای هوشمند نظیر موبایل و تبلت، در حوزه تخصص آن دسته از شرکت‌های تبلیغاتی است که در زمینه تبلیغات و بازاریابی برای شرکت‌هایی که به صورت B2C (ارتباط مستقیم با مشتریان در بازار) فعالیت می‌کنند است.

6

استفاده از امکان ساخت و ارسال کلیپ‌های ویدئویی در فیس‌بوک

سال‌ها است که وبسایت یوتیوب رتبه دوم بهترین سایت‌های تولید و اشتراک کلیپ‌های ویدئویی را به خود اختصاص می‌دهد و فقط فیس‌بوک توانسته بالاتر از آن قرار گیرد. از آنجا که یوتیوب بهترین مکان برای مشاهده و اشتراک آنلاین کلیپ‌های ویدئویی بوده و فیس‌بوک نیز به‌طور مرتب مشغول بهبود و توسعه امکان پخش کلیپ‌های ویدئویی است، سال ۲۰۱۶ سالی است که برندها باید توجه ویژه‌ای به بازاریابی ویدئویی داشته باشند.



تنها ۵ ثانیه زمان دارید!

تحقیقات صورت گرفته نشان دهنده آن است که تبلیغات ویدئویی شما باید جذاب باشد و چنانچه در ۵ ثانیه نخست، کلیپ ویدئویی تهیه شده نتواند توجه کاربران را به خود جلب کند، میزان مشاهده آن به شکل قابل توجهی کاهش خواهد یافت و قادر نخواهد بود تا کاربران را به خرید محصولات یا خدمات‌تان تشویق کند.

2



مدیریت امور توسط یک روبات!

از آنجا که پلتفرم‌های اتوماتیک بازاریابی و ارتباط با مشتریان به جریانی غالب تبدیل شده‌است، بسیاری از بازاریاب‌ها ناگهان متوجه می‌شوند که به جای یک انسان، گزارش کار خود را به یک روبات ارائه می‌کنند. در این زمینه خطر جایی بروز می‌کند که شرکت‌های تجاری نمی‌توانند تشخیص دهند در کدام بخش باید از نیروی انسانی به جای ماشین استفاده کنند.



7

تکامل روز افزون سامانه بازاریابی

همزمان با تکامل روزافزون سامانه‌های بازاریابی و جمع‌آوری حجم قابل توجهی از اطلاعات توسط آنها، بازاریاب‌ها در زمینه تبدیل اطلاعات موجود به داده‌های کاربردی و قابل استفاده در فرآیند تصمیم‌گیری دچار مشکلات فراوانی می‌شوند. فراموش نکنید که پلتفرم‌هایی نظیر سامانه‌های بازاریابی راه‌حل نهایی نیستند، بلکه ابزارهایی هستند که به ما در زمینه اتخاذ تصمیم‌های بهتر کمک می‌کنند.

3

سابقه برند شما یک الگوریتم نیست

مدیریت آنلاین سابقه و حسن شهرت برند شما با استفاده از ابزارهای مناسب می‌تواند با الگوریتم گوگل هماهنگ شده تا موجب افزایش رتبه محتوای مورد نظرتان و همچنین افزایش ارزش محتوای تولید شده توسط شما از طریق انتشار آن در رسانه‌های مستقل شود.

8

اشتراک‌گذاری منجر به ایجاد فرصت‌های بهتر می‌شود

در فضای فعلی که انتشار اطلاعات و به اشتراک‌گذاری آن از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است، این موضوع که تعداد قابل توجهی از مشتریان به دنبال کسب درآمد از این فضا هستند، سبب تغییر مفهوم به اشتراک گذاشتن اطلاعات شده است. علاوه بر این فعالیت‌هایی نظیر حمل‌ونقل، رزرو هتل، رانندگی با خودروی شخصی و به اشتراک گذاشتن منابعی نظیر دانش در اجتماعات مجازی کاربران به شدت رواج داشته و موجب ایجاد استارت‌آپ‌هایی نظیر Uber و Airbnb شده است.

4



معتبر یا ناشناخته بودن محصول

امروزه شرکت‌هایی نظیر آمازون به‌منظور ارائه نقدهای معتبر از محصولات خود تحت فشار شدیدی قرار دارند. این شرکت‌ها به منظور کاهش فشار، اقدام به انتشار نقدهای مربوط به محصولات خود کرده و به صورت نامحسوس به تبلیغ محصول فوق می‌پردازند. این به معنای آن است که توضیحات منتشر شده در نقد منتشر شده از سوی این شرکت‌ها، یک نقد صرفاً تخصصی و بی‌طرفانه نیست.

9

حريم خصوصی فرصتی برای دزدی!

پس از تجربه به سرقت رفتن اطلاعات و بروز حملات نرم‌افزاری تقریباً تمامی سازمان‌ها و شرکت‌های تجاری، این روزها سرقت اطلاعات به نگرانی اصلی افراد میانسال و مسن بدل شده است. این افراد به واسطه اعتمادی که ابزارهای هوشمند و نرم‌افزارهای موجود در آنها دارند، بیش از دیگران در معرض سرقت داده‌های شخصی‌شان قرار دارند. در این میان این موضوع که افراد به چه نرم‌افزاری می‌توانند اعتماد کامل داشته باشند، می‌تواند زمینه را برای ایجاد یک برند معتبر فراهم کند نه اینکه لزوماً به یک مشکل امنیتی تبدیل شود.

5

اهمیت گوشی‌های هوشمند

با توجه به وجود اپلیکیشن‌هایی نظیر گوگل مپ که با استفاده از GPS فعالیت می‌کنند، مشخص شدن محلی که در آن حضور دارید به امری بسیار ساده بدل شده و این موضوع آنگهی‌دهندگان را تشویق می‌کند تا با تشخیص مسیر حرکت مشتریان، مشوق‌های جذابی را برای مراجعه آنها به فروشگاه‌ها ارائه کنند.

10

