

۱۰ نکته برای موفقیت در حوزه بازاریابی

تنها در حوزه خود بازاریابی نکنید

شما مجبور نیستید که تنها در حوزه تجاری یا صنعتی خود و در میان افرادی که در زمینه کاری شما فعالیت می‌کنند به بازاریابی بپردازید. بنابراین بهتر است با دید بازتری عمل کرده و بررسی کنید که دیگران در فرآیند بازاریابی خود چگونه عمل می‌کنند. با افرادی که در حوزه‌های مختلف تجاری و صنعتی فعالیت می‌کنند صحبت کنید. قطعاً از حجم اطلاعاتی که دریافت می‌کنید شگفت‌زده خواهید شد.



بپرسید

مطرح کردن پرسش به‌گونه‌ای که از دریافت پاسخ‌های کوتاه نظیر آری یا نه اجتناب کنید از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. به یاد داشته باشید که برخی مردم برای ارتباط برقرار کردن نیاز به فشار کلامی دارند و این فشار جز با سوال کردن ایجاد نمی‌شود. مطرح کردن پرسش‌هایی که با چه چیز، چه زمانی، کجا و چگونه آغاز می‌شوند بهترین روش‌های طرح پرسش در این موقعیت‌ها به شمار می‌روند.



کارت ویزیت خود را در انتهای ملاقات ارائه کنید

چنانچه افراد علاقه‌ای به ادامه ارتباط با شما نداشته باشند کارت ویزیت شما برای آنان ارزشی نخواهد داشت. همچنین اگر شما در ابتدای ملاقات خود با کسی اقدام به ارائه کارت ویزیت خود کنید این اقدام بسیار عجولانه و غیرمنطقی به نظر می‌رسد. به همین دلیل است که کارشناسان حوزه بازاریابی معتقدند شما باید در انتهای گفت‌وگوی خود با اشخاص کارت ویزیت و اطلاعات تماس‌تان را ارائه کنید.



ملاقات را به سرعت تمام نکنید

به یاد داشته باشید زمانی که در حال بازاریابی هستید، باید به‌گونه‌ای فعالیت کنید که اثرات آن ماندگار باشد. ضمن اینکه شما باید همواره در طول زمان فعالیت خود مودب بوده و هرگز پروسه بازاریابی خود را به‌صورت ناگهانی متوقف نکرده یا یک قرار ملاقات را به سرعت تمام نکنید. مردم همواره آخرین کلمه خارج شده از دهان شما را به یاد می‌سپارند. بنابراین اگر با احترام با آنان صحبت کنید آنها نیز با ادب و احترام با شما رفتار خواهند کرد.



همواره در جریان وقایع و رویدادهای روز باشید

گفت‌وگوی کوتاه می‌تواند برای یک بازاریاب به مانند موهبتی الهی باشد، اما برای موفق بودن در گفت‌وگوهای کوتاه شما نیازمند اطلاعاتی بیشتر از پیش‌بینی‌های کوتاه هوشناسی برای روزهای آینده هستید. همیشه برای ادامه گفت‌وگو با افرادی که نخستین‌بار آنان را ملاقات می‌کنید موضوعات و رویدادهای روز را به خاطر داشته باشید.



اطلاعات و تخصص خود را به دیگران نشان دهید

زمانی که مردم متوجه می‌شوند شما اطلاعات زیادی در مورد مسائل و موضوعات متفاوت در اختیار دارید، شما را در قامت کسی می‌بینند که به واسطه تخصص و اطلاعات زیادی که در اختیار دارید می‌توانید در پروژه‌های مختلف به فعالیت بپردازید. مطلع بودن و ارائه اطلاعات مفید از ارزش بسیار زیادی برخوردار است، بنابراین اطمینان حاصل کنید که تمامی ایده‌های سازنده و جذاب شما از سوی دیگران شنیده شود.



از افراد بابت ملاقات با شما تشکر کنید

رفتار مناسب همواره در فرآیند بازاریابی از ارزش و اهمیت بسیاری برخوردار است. در صورت امکان بخشی از موضوعات مطرح شده در ملاقات را در ایمیل یا پیامک‌تان یادآوری کرده و از افراد بابت زمانی که به ملاقات با شما اختصاص دادند تشکر کنید. این موضوع سبب می‌شود تا آنان شما را به‌عنوان یک شخص دقیق که به صحبت‌های‌شان گوش فراداده‌اید به یاد سپرده و از شما به‌عنوان یک فرد قابل اعتماد یاد کنند.



ملاقات‌های کاری مخصوص خود را سازماندهی کنید

به جای آنکه دائماً در رویدادها و ملاقات‌های دیگران حضور یابید، بهتر است خود نیز دست به کار شده و رویدادهای بازاریابی منحصر به خودتان را برنامه‌ریزی کنید. به‌عنوان میزبان مهمانان توجه بسیاری به شما کرده و شناخت‌شان از شما به میزان قابل توجهی افزایش خواهد یافت. علاوه بر این ترتیب دادن چنین مهمانی‌هایی سبب خواهد شد تا با افراد جدید ملاقات کنید. فراموش نکنید که سازماندهی این رویدادها نشان‌دهنده مهارت‌های شما در حوزه بازاریابی به شمار می‌رود.



پیش از ورود به یک ملاقات برای بازاریابی از اهداف‌تان مطلع باشید

حتی پیش از ورود شما به فرآیند بازاریابی، بهتر است اهداف خود را به‌صورت دقیق، واضح و شفاف بیان کرده و به یاد بسپارید. این موضوع در انتخاب افراد موردنظر‌تان به شما کمک شایانی خواهد کرد چراکه این افراد عموماً کسانی خواهند بود که در حوزه تجاری و صنعتی‌تان فعالیت کرده و در واقع بخشی از جامعه هدف شما را تشکیل می‌دهند. همچنین عدم اتلاف وقت در برقراری ارتباط با گروه‌ها و سازمان‌های تجاری غیرمرتبط از جمله دیگر مزایای به یاد سپاری اهداف است.



روی ارتباطات جدید سرمایه‌گذاری کنید

به ایمیل‌های دریافتی پاسخ داده و به افراد زنگ بزنید، این موضوع سبب می‌شود تا ارتباطات ایجاد شده میان شما و شبکه‌ای که در آن فعالیت می‌کنید مستحکم‌تر شود. هرچقدر ارتباط شما با افرادی که در حضور آنان به بازاریابی می‌پردازید گسترده‌تر شود، فرصت‌هایی که به دست می‌آورد نیز بیشتر و بزرگ‌تر خواهند شد. بنابراین بهتر است همواره به فعالیت در این زمینه ادامه دهید چراکه شما نمی‌دانید چه زمانی و به کدام یک از افراد موجود در لیست‌تان نیاز پیدا خواهید کرد.

