

نگاه

تحریم‌ها به ترکیب اقتصاد ایران تحمیل کرد

سه‌م اندک نفت از کیک اقتصادی

داده‌های رشد اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۱ نشان می‌دهد که با وجود افزایش رشد بخش نفت در اقتصاد ایران اما وزن تولید در این بخش از کل کیک اقتصاد پایین آمده و در چهار سال اخیر کمترین سطح را در بازه ۱۷ ساله داشته‌است. برخی تحلیلگران معتقدند این رشد هنوز نتوانسته‌است ضربات ناشی از افت تولید در سال‌های کرونا و تحریم را برطرف کند و بنابراین هنوز وزن نفت در اقتصاد ایران کم است. به گزارش «کوپران»، به تازگی داده‌های مرکز آمار ایران درخصوص رشد اقتصادی کشور منتشر شده‌است. براساس آمارها، رشد اقتصادی ایران به قیمت‌های بازار برابر با ۴٫۸ درصد بوده و حدوداً در کانال سال قبل قرار گرفته‌است. این آمار عموماً به دو دسته سهم نفت و اقتصاد بدون نفت دسته‌بندی می‌شود.

اما سهم نفت از رشد اقتصادی ۱۴۰۱ چقدر بوده‌است؟ حجم کل اقتصاد ایران در سال گذشته به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰ برابر با ۸۱۱ هزار و ۹۳۲ میلیارد تومان بوده و نسبت به سال قبل خود حدوداً ۴٫۸۱ درصد بیشتر شده‌است. در این مقطع رشد ثبت شده در اقتصاد بدون نفت ایران برابر با ۴٫۵ درصد بوده و حدوداً ۰٫۵ واحد درصد بیشتر از سال قبل شده‌است. بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که این میزان در پنج سال گذشته بالاترین سطح بوده‌است. این رشد اما در بخش نفت برابر با ۷ درصد ثبت شده و حدوداً ۲٫۷ واحد درصد کمتر از رشد ثبت شده در سال قبل رقم خورده‌است. با این حال، سال‌های اخیر سال‌های رشد درآمد نفتی از ابتدای سال ۱۳۹۶ تاکنون محسوب می‌شود.

براساس بررسی‌های آماری، پس از ثبت رکورد بی‌سابقه در رشد اقتصادی سال ۱۳۹۵ در بخش نفت و افزایش ۲۶ درصدی تولید در این شاخه، اقتصاد ایران به سال‌های تحریم و کرونا برخورد کرده؛ اتفاقی که موجب شد تولید در این بخش افت قابل توجهی را تجربه کند. اکنون اما در دو سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ رشد اقتصادی بخش نفت که از مهمترین و حیاتی‌ترین بخش‌های اقتصاد ایران محسوب می‌شود، رشد بالایی را رقم زده‌است. برای آنکه نقش این بخش در وضعیت رشد اقتصادی بهتر ارزیابی شود می‌توان سهم آن را در کل اقتصاد محاسبه کرد.

با وجود بیشتر شدن رشد نفت در اقتصاد کشور اما حجم این بخش به قیمت‌های ثابت در اقتصاد ایران برابر با هزار و ۱۲۸ هزار میلیارد تومان بوده که تقریباً ۱۳٫۹ درصد از کل کیک اقتصادی ایران در سال ۱۴۰۱ را شامل می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهد که کانال ۱۲ تا ۱۳ درصدی نفت از کل تولید ایران در چهار سال اخیر به نوعی کمترین سطح را از سال ۱۳۸۵ تاکنون داشته‌است. طبق داده‌های آماری، در حالی که در سال‌های اخیر سرعت رشد اقتصادی بالا رفته، سهم نفت از کیک اقتصادی ایران در این سال‌ها پایین آمده و در سطوح پایینی قرار گرفته‌است. با این وجود، سهم نفت در رشد اقتصادی در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ بالاترین سطح را در بازه شش سال گذشته ثبت کرده‌است. این سهم در سال ۱۴۰۰ برابر با ۱٫۲۶ درصد و در سال گذشته برابر با یک درصد بوده‌است. به بیان ساده‌تر، سهم کل نفت از اقتصاد ایران کم شده، اما رشد این بخش و سهم آن در رشد اقتصادی کشور کمی بالا آمده‌است.

کنار هم قرار دادن این نکات مهم آماری بدین مناسبت که اثر نفت بر رشد اقتصادی بهتر از وضعیت شش سال پیش شده، اما این اثر انقدرها نبوده که بتواند سهم تولید در این بخش را از کل کیک اقتصاد ایران بالا بیاورد و سقوط‌های ثبت شده در این سال‌ها را پوشش دهد. در همین رابطه بررسی‌ها نشان می‌دهد که در سال‌های سپری شده از سال ۱۳۹۶ تاکنون حجم تولید در بخش نفت با رویدادهای کرونا و آغاز مجدد تحریم‌ها، به طور متوسط رشد منفی ۷ درصد داشته‌است. طبق داده‌های آماری، این رقم در طول شش سال از حجم هزار و ۶۳۰ هزار میلیارد تومان (به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰) در سال ۱۳۹۶ به حدود هزار و ۱۲۸ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۱ رسیده‌است. این در حالی است که در بازه مذکور، رشد اقتصادی ایران حدوداً به طور متوسط ۰٫۷ درصد بوده‌است. برخی کارشناسان معتقدند رشد تولید در بخش نفت پس از ثبت شوک‌های منفی و مثبت در کشور می‌تواند سهم این بخش از کل اقتصاد را دستخوش تغییر کند؛ تغییری که براساس منع یا عدم منع صادرات مثبت یا منفی است، اما پس از طی چند سال از شوک ثبت شده نفتی در رشد اقتصادی این بخش در مسیر ثابتی حرکت می‌کند؛ چراکه با عدم سرمایه‌گذاری مجدد و تمهیدات افزایش صادرات نفت در کشور از جهش تولید در نفت، از رشد سایر بخش‌ها عقب می‌ماند. در همین رابطه داده‌های آماری نشان می‌دهد عمدتاً آنچه رشد اقتصادی را در دو سال گذشته میسرتر کرده، بالاتر رفتن سرعت تولید در مابقی بخش‌ها خصوصاً صنعت بدون نفت و مهمتر از آن خدمات بوده‌است. البته برخی کارشناسان انتظار دارند در سال جاری نفت بتواند تغییر بهتری را در رشد اقتصادی کشور رقم بزند.

گفتنی‌است طبق برآورد بانک مرکزی، رشد اقتصادی ایران در سال گذشته به ۴ درصد رسیده‌است. به نظر می‌رسد تحقق رشد اقتصادی ۴ درصدی در سالی ۱۴۰۱ در امتداد رشد اقتصادی ۴٫۴ درصدی سال ۱۴۰۰، حکایت از تداوم رشد قابل قبول فعالیت‌های اقتصادی دارد. طبق اعلام بانک مرکزی، تولید ناخالص داخلی به قیمت پایه (به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۵) در سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۱ به رقم ۳۵۹۶٫۸ هزار میلیارد ریال رسید که نسبت به سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۰، رشد ۵٫۳ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین رشد اقتصادی بدون نفت در دوره مذکور معادل ۴٫۷ درصد بوده‌است.

بررسی وضعیت سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی (به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۵) نشانگر آن است که در سه ماهه چهارم سال ۱۴۰۱ «تشکیل سرمایه ثابت ناخالص» از رشد ۶ درصدی نسبت به دوره مشابه سال قبل از آن برخوردار شده‌است؛ به طوری که در دوره مورد گزارش، رشد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در دو زیربخش «ماشین‌الات» و «ساختمان» به ترتیب معادل ۱۰٫۶ و ۳٫۲ درصد بوده‌است. رشد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در سال ۱۴۰۱ معادل ۶٫۷ درصد و در دو زیربخش «ماشین‌الات» و «ساختمان» به ترتیب ۱۵٫۴ درصد و ۱٫۲ درصد بوده‌است؛ این در حالی است که رشد مولفه مزبور در سال ۱۴۰۰ معادل صفر درصد بود. از این بابت رشد مخراج سرمایه‌گذاری در سال ۱۴۰۱ حاکی از اصلاح چشم‌انداز فعالان اقتصادی و بهبود ظرفیت‌های تولید در سال‌های آتی است.

در مجموع، عملکرد تولید ناخالص داخلی کشور به قیمت پایه در سال ۱۴۰۱ «با احتساب نفت» و «بدون احتساب نفت» به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۵ به ترتیب به ۱۵۱۵۴۰ و ۱۳۸۸۱٫۸ هزار میلیارد ریال رسید که نسبت به سال قبل از آن به ترتیب با افزایش ۴ درصدی و ۳٫۵ درصدی همراه بوده‌است. تحقق رشد اقتصادی ۴ درصدی در سال ۱۴۰۱ در امتداد رشد اقتصادی ۴٫۴ درصدی سال ۱۴۰۰، حکایت از تداوم رشد قابل قبول فعالیت‌های اقتصادی در کشور دارد. همچنین رشد تولید ناخالص داخلی در تمام فصول سال ۱۴۰۱ از روندی معمولی برخوردار بوده و از فصل اول تا پایان فصل چهارم سال مزبور، میزان رشد اقتصادی کشور به ترتیب برابر با ۱٫۹ درصد، ۳٫۹ درصد، ۴٫۹ درصد و ۵٫۳ درصد بوده‌است.

سیاست‌گذاری ارزی چگونه به افزایش تورم دامن می‌زند؟

دست‌اندازهای ارزی مهار تورم



به سیاست‌های دولت و بانک مرکزی در تحقق وعده‌ها در رابطه با ثبات قیمت‌ها و کنترل نوسانات ارزی شده‌است.

تمرکز روی رفتار بازار ارز نشان می‌دهد که در اکثر دوره‌ها، نرخ ارز از تعادل بلندمدت خود به دور بوده‌است. در زمان وفور درآمدهای نفتی، بانک مرکزی با دخالت بیش از اندازه و سررازیر کردن دلارهای نفتی، نقش بازار ارز را در تعیین ارز تحت‌الشعاع قرار داده و نظام شناور مدیریت‌شده ارزی را بیشتر به نظام ثابت ارزی سوق داده‌است. از همین رو به طور محسوسی در این دوره‌ها، نرخ ارز در سطحی پایین‌تر از میزان تعادل بلندمدت خود تعیین شده‌است. در مقابل در زمان کاهش درآمدهای دلاری نفت و تحریم‌های شدیدی که اقتصاد ایران در دهه حاضر با آن مواجه بوده‌است، نرخ ارز بالاتر از میزان تعادل بلندمدت خود (که توسط عوامل بنیادی اقتصاد تعیین می‌شوند) تعیین شده‌است و نتیجه این انحرافات، ارسال علامت‌های غلط به کارگزاران اقتصادی و بی‌ثباتی اقتصادی بوده‌است. این انحرافات در رفتار نرخ ارز همواره به‌دنبال خود تعدیلات شدید نرخ ارز را به دنبال داشته‌است که نتیجه آن، افزایش هزینه‌های اقتصادی، رفاهی و اجتماعی بوده‌است. در این راستا نکته بسیار حائز اهمیت، نهادینه شدن این بی‌ثباتی و نااطمینانی رفتار نرخ ارز در حافظه کارگزاران اقتصادی است که تفکیک عوامل بنیادی اقتصادی و نویز را از نوسانات نرخ ارز برای آنها مشکل می‌سازد.»

از سیاست ارزی تا تثبیت اقتصادی

به عقیده این استاد دانشگاه، «مکانیزهای انتقال شوک قیمت نفت به بازار ارز از سه کانال اثر رابطه مبادله، اثر تراز تجاری و ثروتی و تداوم سرریز تکنولوژی حاصل از ورود جریان‌های نفتی کشورهای تولیدکننده و صادرکننده نفت بوده‌است. به نظر می‌رسد یکی از دلایل مهم پایین بودن نفوذپذیری تکنولوژی به کشور، تحریم‌های اقتصادی است که با کاهش شدید درآمدهای نفتی باعث انحراف رو به پایین تولید از تولید جهانی شده‌است. یافته‌های این مطالعه به وضوح دلالت بر نقش کلیدی نفت در امکان برقراری رابطه بلندمدت بین تولید حقیقی داخلی و تولید حقیقی خارجی دارد. در کشورهای صادرکننده نفت، مجرای حائز اهمیت و کلیدی برای ورود تکنولوژی، ورود دلارهای نفتی و تبدیل آن به سرمایه‌گذاری است که امکان تداوم رشد اقتصادی در بلندمدت را میسر می‌سازد. درآمدهای حاصل از صادرات نفت، یکی از مهمترین تیرهای پیشران در پایداری رشد بلندمدت اقتصادی در ایران است که باعث ماندگاری بلندمدت رشد در حدود درصد می‌شود. بنابراین کاهش درآمدهای نفتی، با ایجاد اختلال جدی در روند رشد بلندمدت اقتصاد و جا ماندن اقتصاد ایران از روند رشد و تکنولوژی اقتصاد جهان باعث افزایش و نوسان شدید قیمتی در بازار ارز شده‌است.

یک استاندارد انحراف معیار افزایش در نرخ اسمی ارز (به اندازه ۵ درصد افزایش) نرخ تورم را بعد از دو تا سه فصل حدود ۰٫۸ درصد افزایش می‌دهد. دوره ماندگاری تورم در واکنش به افزایش نرخ ارز دو سال است. همچنین افزایش نرخ اسمی ارز (به اندازه ۵ درصد)، تقاضای پول را به

نظام ارزی شناور در خدمت تضعیف پول ملی است؟

عیارسنجی سیاست تثبیت ارزی

پیشین بانک مرکزی به پرداخت جریمه ریالی دو برابر مبلغ تزریق‌شده محکوم شدند. براساس رأی دیوان عالی، همه متهمان این پرونده، مجریان سیاست‌های کلان ارزی بوده و مجرمانه تلقی کردن عملکردشان هیچ توجیه قانونی ندارد؛ موضوعی که نشان می‌دهد آب از سرچشمه گل آلود است و مشکل اصلی به لنگر ارزی مهار تورم برمی‌گردد.

اما یکی از محورهای چالش‌برانگیز همایش به سیاست تثبیت اقتصادی اختصاص داشت؛ تا جایی که همایش اسمال با محوریت «تثبیت اقتصادی؛ حکمرانی و سیاست‌گذاری» برگزار شد و این موضوع در صحبت‌های سخنرانان و حاضران در همایش انعکاس یافت. در همین زمینه، «محمدجواد ابروانی» عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام در دومین روز از همایش سیاست‌های پولی و ارزی، نظام ارزی شناور را در خدمت تضعیف پول ملی دانست و با تأکید بر اینکه «هماسازی نرخ ارز توجیحی ندارد و نظام ارزی شناور در خدمت تضعیف پول ملی است». گفت: «باید برای کنترل و ثبات نرخ ارز اقداماتی انجام شود. واقعیتی در انتخاب رژیم ارزی ضرورت دارد و با توجه به اینکه ارز به‌عنوان موتور اصلی تورم در اقتصاد ایران است، باید برای کنترل و ثبات آن اقداماتی انجام شود. برخلاف نظریات اقتصادی که افزایش نقدینگی را عامل تورم می‌دانند، در ایران نرخ ارز بر تورم اثر گذار است.»

او با بیان اینکه «در ایران نسبت نقدینگی به تولید ناخالص داخلی (GDP) حدود ۷۵ درصد است که در مقایسه با دیگر کشورها نسبت کمتری است». افزود: «بنابراین نمی‌توان تورم بالا را تنها به افزایش نقدینگی و حجم پول نسبت داد.» «ابروانی» با اشاره به اینکه نرخ ارز غیررسمی، بیشترین تأثیر را نسبت به دیگر عوامل مؤثر بر تورم دارد، ادامه داد: «از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، نسبت نقدینگی به تولید ناخالص داخلی، افزایشی بوده‌است، اما شاهد کاهش تورم بوده‌ایم، و این در حالی است که از سال ۱۳۹۶ به بعد نسبت نقدینگی کاهش را داشتیم، اما با افزایش

طور آتی به اندازه ۱٫۵ درصد افزایش می‌دهد. افزایش تقاضای پول عمدتاً از طرف دولت و بنگاه‌های اقتصادی در ایران شکل می‌گیرد؛ به‌طوری که با افزایش نرخ ارز، هزینه وارداتی دولت و بنگاه‌ها برای واردات کالاهای اساسی و واسطه‌های افزایش می‌یابد. مشخصاً در این شرایط، دولت به استقرار بیشتر از بانک مرکزی و بنگاه‌ها به تسهیلات بیشتر از سیستم بانکی نیاز دارند که خود باعث تورم بیشتر و آن نیز به نوبه خود باعث افزایش بیشتر نرخ ارز می‌گردد. در این شرایط، دور باطل افزایش نرخ ارز ادامه یافته و مشخصاً امکان اعمال سیاست پولی انقباضی توسط مقامات پولی را با مشکل مواجه کرده و محدود می‌سازد. اگر بانک مرکزی عمدتاً به دنبال بازار متشکل ارزی است، باید به این بازار عمق ببخشد و بازیگر اصلی آن باشد.»

نسبت نرخ ارز با کنترل تورم

در ادامه این نشست نیز «علی مدنی‌زاده» رئیس دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف، بحث خود را با مسئله تورم آغاز کرد و گفت: «تورم در بلندمدت مسئله پولی است و با افزایش سطح قیمت‌ها متفاوت است. درست است که در اثر ورود شوک‌های منفی به اقتصاد، سطح قیمت‌ها به نسبت دستمزدها افزایش می‌یابد، اما این به مفهوم تورم نیست. درست است که نوسانات متغیرهای کلان اقتصادی در درون‌زا نیز هستند ناشی از شوک‌های وارد شده به اقتصاد است، اما بخشی از آن به واکنش سیاستگذار مرتبط است و اگر سیاستگذار واکنش مناسبی در مواجهه با شوک ارائه کند، می‌تواند تورم را به عنوان نقطه شروع کنترل نماید و به تبع آن، سایر متغیرهای کلان اقتصادی نیز ثبات پیدا می‌کنند. در حقیقت، این سیاست‌ها هستند که تعیین‌کننده متغیرها هستند. اگر شوک به اقتصاد وارد شود باید فقط سطح عمومی قیمت‌ها را تحت تأثیر قرار دهد و نباید منجر به تورم شود. اگر تورم ایجاد کرد، یعنی اقتصاد کشور مریض است و راهکار آن، وجود سیاست‌های پولی و ارزی فعال، اصلاح سیستم بودجه و حل و فصل ناترازی بانک‌هاست.»

همچنین «عباس عرب ماز» عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی در این نشست، نوسانات اقتصادی را جز جدایی‌ناپذیر اقتصاد دانست و گفت: «نوسانات اقتصادی جز جدایی‌ناپذیر اقتصاد است، اما آنچه مهم است، این است که این نوسانات از یک حد قابل قبولی عبور نکنند. سیاست‌های تثبیت اقتصادی نیز بسیار مهم هستند و تثبیت هموار کردن مسیری است که متغیرهای اقتصادی آن را دنبال می‌کنند. در چند سال اخیر تمرکزمان روی نوسانات تورم و تولید است و مطالعات مختلف نشان داده که در کوتاهمدت و بلندمدت نرخ ارز می‌تواند تورم را تحت تأثیر قرار دهد. با توجه به شرایط اجتماعی، اقتصادی و سیاسی حاضر ابزار مدیریت عرضه و تقاضای ارز، عمق دادن به بازار متشکل ارزی است. باید نرخ ارز مرجع از بازار غیررسمی به بازار رسمی منتقل شود و به‌جای حجم رشد نقدینگی روی مدیریت نقدینگی متمرکز شد.»

تورم روبه‌رو بوده‌ایم.» عضو مجمع تشخیص سبب به اثر نرخ ارز بر تورم اشاره کرد و گفت: «تأثیر نرخ ارز بر تورم عمدتاً ناشی از عواملی مثل فشار هزینه در طرف عرضه اقتصاد، تحریک انتظارات تورمی، رهاسازی و جهانی‌شدن قیمت‌های داخلی، کاهش ارزش پول ملی و تقاضای جدید برای حفظ ارزش و افزایش تقاضا برای سفته‌بازی است که بر اثر افزایش نرخ ارز شکل می‌گیرند.» وی با بیان اینکه «هر یک درصد افزایش نرخ ارز موجب کاهش ۴٫۸ درصدی ارزش پول ملی می‌شود»، توضیح داد: «نظام ارزی شناور در خدمت تضعیف پول ملی است و رهاسازی نرخ ارز توجیحی ندارد؛ زیرا در شرایطی که تراز حساب تجاری در تابستان ۱۴۰۱ حدوداً ۱۵ میلیارد دلار مثبت بود، شاهد افزایش نرخ ارز بودیم که دلیل عمده آن، قیمت‌سازی کانال‌های تلگرامی در بازار سیاه بوده‌است. نرخ ارز شناورشده باید از مولفه‌های اصلی اقتصاد تبعیت کند و نباید دستمایه سوداگران و بازار سیاه باشد.»

«ابروانی» در بخش پایانی صحبت‌هایش درباره راهکارهای پیش روی اقتصاد ایران نیز گفت: «تعامل و هم‌فرازیی سیاست تجاری با سیاست ارزی بسیار مهم است. سیاست‌های تجاری در کشورهای پیشرفته در خدمت تولید ملی و افزایش تراز پرداخت‌هاست. بنابراین هدف تراز پرداخت‌ها و تولید ملی در سیاست‌های پولی و ارزی باید جایگاه ویژه‌ای داشته باشد. همچنین یکی دیگر از راهکارها، تأسیس کمیته تخصیص و تجهیز منابع ارزی و تقویت آن است. البته این کمیته در بانک مرکزی تشکیل شده‌است و باید اختیارات آن تقویت شده و از آن حمایت شود. گزارش سال ۲۰۲۰ صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که کشورهای درحال توسعه بیشتر از نظام تثبیت نرخ ارز استفاده کرده‌اند و ایجاد ثبات در نرخ ارز برای افزایش توان مهار تورم و رونق تولید ضرورت دارد. در این میان، باید به رشد صادرات و همسویی اتخاذ سیاست‌های پولی و ارزی برای افزایش تولید، صادرات و در نتیجه افزایش تراز تجاری توجه کنیم.»

بازاریابی کسب و کارهای کوچک در شبکه‌های اجتماعی



ترجمه: علی آل‌علی
بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی دیگر یک گزینه دلخواهی برای کسب و کارها نیست. این امر به طور ویژه‌ای در مورد کسب و کارهای کوچک مصداق دارد. شاید تا همین چند سال پیش و قبل از شیوع کرونا بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی دست‌کم برای کسب و کارهای کوچک نوعی گزینه دلخواهی و لوکس بود، اما امروزه بدل به نیازی ضروری شده است.

اگر یک کسب و کار در بازاریابی بر روی شبکه‌های اجتماعی سرمایه‌گذاری مناسبی انجام ندهد، شناسی برای معرفی برندش به مشتریان نخواهد داشت. این امر به معنای ناتوانی برای فروش هرچه بیشتر نیز خواهد بود. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از توصیه‌ها و تکنیک‌های بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارهای کوچک است. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

ایجاد حساب رسمی در پلتفرم‌های مختلف
امروزه شمار بالایی از پلتفرم‌های اجتماعی در دسترس کاربران قرار دارد. نکته مهم در این میان اشتباه بودن برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تمرکزشان را فقط بر روی یک پلتفرم معطوف می‌کنند. این امر شاید بهترین گزینه ممکن نباشد، اما رواج بسیار زیادی در میان برندها دارد. نکته مهم در این میان اشتباه بودن چنین تصمیم‌گیری‌ای است. اگر شما فقط در یک پلتفرم اجتماعی حضور داشته باشید، فقط با برخی از کاربران محدود در تعامل خواهید بود.

حضور در شبکه‌های اجتماعی مختلف برای معرفی هرچه بهتر برند به مشتریان امری ضروری محسوب می‌شود. شما با حضور در هر کدام از پلتفرم‌های مشهور امکان جلب نظر بخشی از مشتریان را خواهید داشت بنابراین باید بهترین عملکردتان در این زمینه را نشان دهید در غیر این صورت شناسی برای تعامل با آنها در دنیای بازاریابی نخواهد داشت.

امروزه پیدا کردن بهترین شبکه‌های اجتماعی کار چندان سختی نیست. اغلب کاربران در پلتفرم‌هایی نظیر اینستاگرام، توئیتر، یوتیوب و تیک تاک حضور دارند بنابراین سرمایه‌گذاری شما برای حضور در چنین پلتفرم‌هایی امری منطقی خواهد بود. در غیر این صورت باید به طور مداوم نگران نحوه تعامل با مخاطب هدف باشید. اشتباه برخی از بازاریابها تلاش برای حضور در

تمام پلتفرم‌های اجتماعی است. به عنوان مثال، پلتفرم توئیچ را در نظر بگیرید. این پلتفرم مخصوص گیمرها طراحی شده و حضور برندها در آن امر منطقی نیست بنابراین اگر شما در تلاش برای حضور در پلتفرم‌های کمتر شناخته شده هستید، باید به طور کامل در این راستا تجدیدنظر نمایید.

تعیین اهداف مشخص
هدف‌گذاری دقیق برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف امر مهمی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هیچ برنامه و هدفی ندارند. این امر منجر به ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و شکل‌دهی به روند تعامل با آنها می‌شود.

امروزه اهداف رایج در زمینه بازاریابی شامل افزایش ترافیک سایت رسمی، آگاهی‌بخشی درباره برند به مشتریان و همچنین تعامل با مشتریان است. در این میان شاید به فروش بیشتر محصولات به عنوان یک هدف کلان نیز بشود نگاه کرد بنابراین در نگاه نخست شما دردسری برای پیدا کردن هدف‌تان به بهترین شکل ممکن نخواهید داشت.

شاید انتخاب اهداف ترکیبی برای یک کمپین بازاریابی ایده جذابی به نظر برسد. این امر برای کسب و کارهای کوچک با بودجه‌های محدود یکی از بهترین انتخاب‌های ممکن را رقم می‌زند. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به هدف‌گذاری چندگانه ندارند. دلیل این امر سختی‌های مدیریت یک کمپین با اهداف چندگانه است بنابراین شما باید نسبت به تعیین یک هدف مشخص برای کمپین بازاریابی‌تان اقدام نمایید در غیر این صورت شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

تعیین هدف در یک گام امکان‌پذیر نیست. بسیاری از بازاریابها بدون مشورت‌های لازم در تلاش برای تعیین هدف‌شان هستند. این امر شاید به اندازه کافی هیجان‌انگیز و سریع به نظر برسد، اما امکان کارشناس اهداف را از بین می‌برد. شما باید به طور مداوم از همکاران‌تان در دیگر بخش‌های برای نظر دادن درباره کیفیت محتوای بازاریابی و همچنین هدف اصلی‌اش درخواست نمایید. این امر شما را نسبت به اجرای یک کمپین بازاریابی به طور مطمئن دلگرم خواهد کرد.

تولید محتوا به طور روزانه
امروزه برندهای بسیار زیادی در شبکه‌های اجتماعی وجود دارند. بسیاری از کاربران برای ارتباط با برندها گزینه‌های زیادی پیش رو داشته و فقط به بهترین‌ها توجه نشان می‌دهند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای هر برند به همراه دارد. اگر شما در زمینه تعامل با مخاطب هدف دردسره‌های زیادی پیش‌روی‌تان مشاهده می‌کنید، به احتمال زیاد تولید محتوا به طور روزانه را مدنظر قرار ن داده‌اید.

بسیاری از برندها برای تولید محتوا به طور کاربردی زمان زیادی را صرف می‌کنند. این امر با توجه به شرایط سخت تولید محتوا و پیدا کردن ایده‌ای جذاب منطقی به نظر می‌رسد. نکته مهم در این میان عدم توجه کاربران به چنین امری است. اگر شما توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با تولید محتوا به طور روزانه را نداشته باشید، باید به طور کامل موفقیت در بازاریابی را فراموش کنید. درست به همین خاطر بسیاری از برندها در مسیر تعامل با مخاطب هدف با شکست‌های سنگین مواجه می‌شوند.

برنامه‌ریزی برای تولید محتوا به طور روزانه امر سختی به نظر می‌رسد، اما شما باید آن را برای خودتان ساده کنید. این امر با طراحی روندهای مشخص برای تولید محتوا به بهترین شکل ممکن فراهم می‌شود. شما در این میان باید به بازدید فراوان از پست‌های‌تان نیز توجه نشان دهید بهترین راهکار برای جلب بازدید فراوان به محتوای برند نیز بازنشر محتوا در سایت و وبلاگ رسمی شرکت است. این امر نظارت را به طور قابل ملاحظه‌ای به محتوای تولیدی در شبکه‌های اجتماعی جلب خواهد کرد.

متأسفانه امروزه بسیاری از برندها به تولید محتوا به طور روزانه توجه ندارند. این امر برای شما یک فرصت طلایی به منظور پیشی گرفتن از دیگر کسب و کارها خواهد بود. شما با تولید محتوای باکیفیت به طور روزانه خیلی راحت امکان تبدیل شدن به برند مورد علاقه مشتریان را خواهید داشت.

قانع کردن مشتریان برای فالو کردن برند
کاربران در شبکه‌های اجتماعی بی‌دلیل هیچ اکانتی را فالو نمی‌کنند. اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن هستید، باید چنین نکاتی را مدنظر قرار دهید در غیر این صورت شناسی برای تعامل با مخاطب هدف نخواهید داشت.

کاربران در تعامل با برندها سختگیری بسیار بیشتری در زمینه فالو کردن نشان می‌دهند بنابراین کار شما بسیار سخت‌تر از آنچه فکرش را می‌کنید، است. براساس مطالعه موسسه هاب اسپات، ۵۷ درصد از کاربران در تعامل با برندها به دنبال محتوای جذاب و تاثیرگذاری در رابطه با محصولات هستند. در واقع قصد اصلی مشتریان از تعامل با برندها پیدا کردن محصولات مناسب برای خرید است بنابراین اگر شما محتوای مناسبی در زمینه معرفی محصولات‌تان در اختیار آنها قرار دهید، بخش قابل ملاحظه‌ای از مشکلات‌تان حل و فصل خواهد شد. گام بعدی برای اقناع مشتریان به منظور فالو کردن برند مربوط به ارائه مشاوره‌های مناسب در مورد خرید محصولات است. شما باید بهترین گزینه‌ها برای خرید را پیش‌روی مشتریان قرار دهید. اگر در این میان مقایسه‌ای از محصولات‌تان با دیگر نمونه‌های بازار نیز منتشر نمایید، توجه مشتریان بیش از هر زمان دیگری جلب خواهد شد. این امر به معنای فراتر رفتن از سطح محدود تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی و ترغیب مشتریان برای فالو کردن برندان خواهد بود.

ضرورت تعامل با اینفلوئنسرها
هیچ کسب و کاری بدون تعامل با اینفلوئنسرها امکان موفقیت در بازاریابی را ندارند. اگر شما به دنبال ایجاد تصویری حرفه‌ای از برندان در شبکه‌های اجتماعی و میان کاربران هستید، باید همیشه تعامل با اینفلوئنسرها را مدنظر قرار دهید. دلیل این امر اعتبار بالای اینفلوئنسرها در میان کاربران و تاثیرگذاری‌شان

بر روی تصمیم‌گیری کاربران برای خرید است. بدون تردید یک کسب و کار کوچک فقط با بازاریابی ارگانیک شناسی برای رقابت با برندهای بزرگ ندارند بنابراین باید بخشی از بودجه بازاریابی‌تان را به همکاری با اینفلوئنسرها اختصاص دهید. در غیر این صورت دردسره‌های بسیار زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان خواهید داشت. این امر جذاب‌ترین بخش در زمینه تعامل با مخاطب هدف نیست و برای بسیاری از برندها مشکلات عمده‌ای به همراه خواهد داشت. بحث مالی در زمینه تعامل با مخاطب هدف همیشه دردسرساز است. همچنین باید نسبت به انتخاب اینفلوئنسر مناسب نیز توجه نشان دهید. در غیر این صورت شاید کارتان به همکاری با یک اینفلوئنسر نامناسب کشیده شود.

بی‌تردید هیچ کسب و کاری تمایل به سرمایه‌گذاری در حوزه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و همکاری با اینفلوئنسرها بدون دریافت نتیجه مناسب را ندارد. این امر موجب ناامیدی بسیاری از برندها از فرآیند اینفلوئنسر مارکتینگ می‌شود. مهمترین مسئله در اینجا تلاش برای توجه ویژه به اعتبار یک اینفلوئنسر به جای تعداد فالوورهای وی است. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها به همراه داشته و باید به طور مداوم نسبت به آن توجه نمایند. در غیر این صورت هیچ شناسی برای تعامل مناسب با مخاطب هدف نخواهید داشت.

استفاده از ابزارهای اتوماسیون در بازاریابی
استفاده از اتوماسیون در بازاریابی شاید ایده بسیار عجیبی به نظر برسد، اما نوعی نیاز به روز بازاریابها و تیم‌های بازاریابی محسوب می‌شود. کسب و کارها بدون استفاده از اتوماسیون شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نداشته و زمان زیادی برای تعامل با آنها باید اختصاص دهند.

امروزه ابزارهای بسیار زیادی برای تعامل با مخاطب هدف به ساده‌ترین شکل ممکن در دسترس برندها قرار دارد. برخی از تیم‌های بازاریابی در این میان از ابزارهای بسیار ساده‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف استفاده می‌کنند. این امر شناسی آنها برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهد.

شما با جست‌وجویی ساده در فضای اینترنت امکان آشنایی با چندین ابزار برای اتوماسیون در بازاریابی را دارید بنابراین تنها وظیفه اصلی شما در این میان تلاش برای پیدا کردن یک ابزار مناسب براساس نیازهای‌تان در بازاریابی است. این امر به شما برای تعامل هرچه بهتر با مخاطب هدف کمک خواهد کرد.

استفاده از محتوای تولیدی کاربران
استفاده از محتوای تولیدی کاربران امر ساده‌ای محسوب می‌شود. اگر کسب و کار شما دارای دامنه‌ای مناسب از مشتریان باشد، شناس‌تان برای دریافت محتوای تولیدی از سوی آنها به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا می‌کند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما تاثیرگذاری بسیار بالایی بر روی کاربران دارد. دلیل این امر اعتماد بسیار بیشتر کاربران به محتوای تولیدی از سوی اشخاص حقیقی یا به عبارت بهتر کاربران دیگر است. در این میان سطح اعتماد و باور به برندها بسیار کمتر است. دلیل این امر سابقه نامناسب برخی از برندها در زمینه تعامل با مخاطب هدف و ارائه محتوای بی‌کیفیت به آنهاست. بازنشر محتوای تولیدی کاربران برای کسب و کارهای کوچک بسیار ساده است. برخی از برندها در این میان کار را برای خودشان بیش از اندازه سخت و دشوار می‌کنند. این امر به معنای ناتوانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد بود. شما باید به ساده‌ترین شکل ممکن در تلاش برای بازنشر بهترین محتوای دریافتی از سوی کاربران باشید. البته در این میان عدم بازنشر محتوای برخی از کاربران دردسرساز خواهد بود. اگر شما یک محتوای خاص از سوی کاربران را بازنشر نمی‌کنید، باید دلیل مشخصی برای آن داشته باشید. در

غیر این صورت کاربران به شدت از عملکرد برند شما دلخور خواهند شد. این امر شاید در نگاه نخست برای شما هیچ مسئله‌ای نداشته باشد، اما در درازمدت بخش قابل ملاحظه‌ای از مشتریان را نسبت به شما ناامید خواهد کرد.

برخی از برندها تعداد بسیار بالایی از محتوای تولیدی کاربران را دریافت می‌کنند. این امر بازنشر همه آنها به طور جداگانه را امری غیرممکن می‌سازد. یک ایده جذاب در این میان ترکیب تمام محتوای دریافتی از سوی مخاطب هدف و ترکیب‌شان برای تاثیرگذاری هرچه بهتر است. این امر نه تنها محتوای جذابی برای مخاطب هدف ایجاد می‌کند، بلکه دیگر همراه با ناراضیاتی برخی از کاربران نسبت به عدم بازنشر محتوای‌شان هم نخواهد بود بنابراین برنده اصلی در این میان کسب و کار شماس‌ت.

توجه به محتوای موقتی
گاهی اوقات یک رویداد در لحظه یا مناسبت برای تولید محتوای بازاریابی بسیار مناسب به نظر می‌رسد. شاید شما در این موارد به دلیل پروسه به نسبت طولانی تولید محتوا قید رویداد موردنظر را بزنید. این امر موجب توجه مشتریان‌تان به برندهای دیگر با عملکرد بهتر در زمینه تولید محتوای مناسبتی می‌شود.

پیش از این بر روی ایجاد روندهای مشخص برای تولید هرچه ساده‌تر و سریع‌تر محتوای بازاریابی اشاره کردیم. اگر شما قصد تولید محتوای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است یک اتفاق در لحظه را دارید، هیچ چیز به اندازه انتشار یک پست موقت تاثیرگذاری نخواهد بود. این امر موجب جلب سریع توجه کاربران به محتوای شما و پوشش ضعف‌های احتمالی‌اش به دلیل طراحی بسیار سریع‌اش می‌شود بنابراین دیگر مشکلی پیش‌روی شما برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف نخواهد بود.

بازگذاری ویدئوهای لایو
ویدئوهای لایو بخش مهمی از تجربه کاربران در تعامل با برندها محسوب می‌شود. اگر کسب و کار شما نیز در این رابطه عملکرد مناسبی داشته باشد، به خوبی امکان جلب نظر مخاطب هدف را خواهد داشت. مهمترین مزیت کسب و کارهای کوچک در این میان امکان اطلاع‌رسانی سریع به تمام مخاطب‌ها بدون دردسره‌های رایج است. متأسفانه این امر برای برندهای بزرگ به طور کامل برعکس است بنابراین شما باید از این مزیت‌تان برای جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن استفاده نمایید.

یکی از بهترین ایده‌ها برای بازگذاری ویدئوی لایو مربوط به پرسش و پاسخ است. این امر شامل دریافت پرسش‌های مختلف مشتریان و تلاش برای پاسخگویی به تمام آنها در یک برنامه لایو است. حضور مدیران ارشد شرکت یا مدیرعامل در این لایو تاثیرگذاری‌اش را دوچندان خواهد کرد بنابراین همیشه نسبت به حضور در برنامه‌های لایو اقدام نمایید.

خوشبختانه امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی از قابلیت لایو پشتیبانی می‌کنند. این امر به معنای امکان تاثیرگذاری بسیار ساده و سریع بر روی مخاطب هدف است. اگر شما در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات زیادی دارید، استفاده از برخی چهره‌های مشهور مانند اینفلوئنسرها ایده جذابی خواهد بود. شما به این ترتیب جذابیتی مضاعفی برای کاربران به منظور تعامل با کسب و کارتان ایجاد خواهید کرد.

بی‌شک بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارهای کوچک امر بسیار سختی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هزینه‌های بسیار زیادی را متحمل می‌شوند، اما شما نیازی به استفاده از چنین راهکاری ندارید. اگر به نکات مورد بحث در این مقاله به خوبی عمل کنید، امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به ساده‌ترین و کم‌هزینه‌ترین شکل ممکن را خواهید داشت.

منبع: quicksprout.com