















# آشنایی با مزایا و معایب موبایل مارکتینگ

خیلی بی‌درسر محسوب می‌شود، بلکه هزینه زیادی هم روی دست برندها نمی‌گذارد. درست به همین خاطر نزدیک به چهار دهه یکی از الگوهای برطرفدار در دنیا محسوب می‌شود.

بازاریاب‌ها برای استفاده از این شیوه نیاز به همکاری با یک اپراتور مشخص دارند. خب مدیریت حجم بالای پیامک‌های ارسالی کاری نیست که به این سادگی‌ها انجام شود. نکند خیال دارید با دست خالی و به شیوه کاملا سنتی تمام پیامک‌های بازاریابی‌تان را ارسال کنید؟ بازاریابی پیامکی به کسب و کارها برای اطلاع‌رسانی سریع به مخاطب کمک می‌کند. البته باید حواس‌تان باشد دور پیام‌های طولانی در این رابطه را خط بکشید؛ چراکه پیامک‌های طولانی خیلی زود حوصله مخاطب را سر می‌برد. بنابراین باید حق مطلب را در کوتاه‌ترین شکل ممکن ادا کنید. وگرنه هیچ توجهی دریافت نمی‌کنید.

**بازاریابی درون برنامه‌ای**

واقعی مهمتر می‌دانند. اگر شما برندگان را در چنین فضایی پروموت کنید، بی‌شک خیلی زود فرصت تعامل سازنده با مخاطب هدف‌تان را خواهید یافت. این در حالی است که بسیاری از کارآفرینان حتی آمادگی تعامل با مخاطب هدف را نیز ندارند. چه برسد به اینکه روی شبکه‌های اجتماعی سرمایه‌گذاری کنند.

**مزایای بازاریابی موبایلی**

حالا که برخی از انواع بازاریابی موبایلی را زیر ذره بین بردیم، نوبتی هم باشیم، باید سراغ مزایای آن برویم. خب این شیوه که در بازار حساسی سر و صدا به پا کرده، اصلا به چه دردی می‌خورد؟ ما در ادامه سعی می‌کنیم برخی از مهمترین نکات در این رابطه را به اتفاق شما بررسی کنیم. پس با ما همراه باشید تا مزایای حیرت‌انگیز این استراتژی را ببینید.

**دسترسی سریع به مخاطب**

بازاریابی با استفاده از الگوی موبایلی به شما فرصت



دسترسی سریع به مخاطب را می‌دهد. این روزها بسیاری از کسب و کارها نیاز دارند در لحظه با مخاطب‌شان در تماس باشند. به همین دلیل همیشه از کسب و کارشان به عنوان گزینه‌ای در حال تماس با مخاطب یاد می‌کنند. در این میان استفاده از شیوه‌های قدیمی مثل ایمیل شاید همیشه به درد نخورد. با این حال تماس تلفنی یا ارسال پیامک گزینه‌های سریع‌تری محسوب می‌شوند.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم بازاریاب‌ها باید همیشه درست همان جایی باشند که مخاطب حضور دارد. درست به همین دلیل اگر شما نتوانید با شرایط موبایل مارکتینگ سازگار شوید، کارتان حساسی به بن بست خواهد خورد. این در حالی است که شما نمی‌توانید مشتریان را معطل بگذارید. خب این روزها کلی برند رنگارنگ در بازار حضور دارد و مشتریان گزینه‌های زیادی برای انتخاب دارند. پس شما باید به سرعت خودتان را با شرایط تازه هماهنگ سازید.

**شخصی‌سازی ساده**

شما به سادگی فرصت شخصی‌سازی کمپین تبلیغاتی‌تان در دستگاه‌های هوشمند را دارید. موبایل‌ها توانایی نمایش انواع محتوا با بالاترین کیفیت را دارند. درست به همین دلیل شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی در این میان کارتان را جلو ببرید. این در حالی است که برخی از بازاریاب‌ها برای شخصی‌سازی کمپین‌شان همیشه مشکل دارند. مثلا کسانی که در تلویزیون تبلیغات نمایش می‌دهند، دیگر فرصت زیادی برای شخصی‌سازی ندارند. این در حالی است که شما به کمک ابزارهایی مثل گوگل ادز به خوبی امکان شخصی‌سازی تبلیغات برای مخاطب‌تان را خواهید داشت.

یکی از نکاتی که در این راستا باید مد نظر شما قرار داشته باشد، مهارت‌تان در شخصی‌سازی تبلیغات است. خب اگر شما هیچ مهارتی در این راستا نداشته باشید، شخصی‌سازی کمپین‌های بازاریابی اصلا به دردتان نخواهد خورد. پس قبل از اینکه با عجله موبایل مارکتینگ را کلید بزنید، باید کمی هم که شده درباره جزئیاتش فکر کنید، چه بسا شرکت در چند دوره آموزشی کمک شایانی به شما کند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شوید!

**استفاده از تکنولوژی‌های جدید**

بازاریابی در دنیای امروز پیوند نزدیکی با فناوری‌های تازه دارد. شما نمی‌توانید روی این فناوری‌ها هیچ حساسی نکنرد و انتظار موفقیت‌های بزرگ هم نداشته باشید. متاسفانه این‌ روزها بسیاری از کسب و کارها دنبال استفاده از فناوری‌های تازه نیستند؛ چراکه این فرآیند را بی‌نهایت هزینه‌بر می‌دانند. نکته کلیدی در این میان کاهش هزینه‌های بازاریابی با استفاده از فناوری‌های جدید است. این نکته‌ای است که درباره موبایل مارکتینگ هم به چشم می‌خورد.

شما نه تنها امکان شخصی‌سازی گسترده محتوای بازاریابی را دارید، بلکه امروزه با استفاده از سیستم‌هایی

**نویسنده: علی آل‌علی**

گوشی‌های هوشمند این روزها در هر خانه و دست هر کسسی پیدا می‌شود. فرقی ندارد طرف حساب‌تان کودکی پنج ساله باشد یا پیرمردی ۹۰ ساله، در هر صورت گوشی‌های هوشمند راه خودشان به زندگی مدرن را باز کرده‌اند. در این میان بازاریاب‌ها برای اینکه از این موج محبوبیت جا نمانند، خیلی زود سراغ طراحی الگویی به عنوان بازاریابی موبایلی رفته‌اند. خب وقتی این همه آدم از گوشی‌های هوشمند سود می‌برند، چرا کسب و کارها از آن به مثابه فرصتی برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف استفاده نکنند. این نکته‌ای است که بسیاری از کارآفرینان با دقت فراوان به آن نگاه می‌کنند.

موبایل مارکتینگ یا بازاریابی موبایلی برای بسیاری از افراد مفهوم عیبی محسوب می‌شود. انگار که آنها انتظار ندارند برای تعامل با کاربران گوشی‌های هوشمند از یک استراتژی سواه‌استفاده شود. این در حالی است که بسیاری از افراد این روزها حتی ساعت‌های بیشتری از زندگی‌شان را پشت گوشی سپری می‌کنند تا در دنیای واقعی!

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم زندگی مدرن و دیجیتال شرایط خاص خودش را دارد. شما نمی‌توانید در این دوران مثل دهه ۹۰ میلادی اوضاع را جلو ببرید. این نکته هم برای کارآفرینان و هم افراد عادی صادق دارد. درست به همین خاطر شما باید خودتان را برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه ای تازه آماده کنید.

موبایل مارکتینگ فرصتی طلایی برای اثر گذاری بر روی مخاطب هدف به شیوه‌ای استثنایی است. این امر به شما کمک می‌کند تا اوضاع شما به بهترین شکل ممکن بهبود یافته و دیگر نیازی به بی‌توجهی به این دامنه مهم از افراد نداشته باشد.

بی‌شک هر استراتژی در این دنیا مزایای خاص خودش را دارد. ما در اینن مقاله قصد داریم برخی از مهمترین نکات یا به عبارت بهتر مزایای این استراتژی را به اتفاق شما مرور کنیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا دید بهتری نسبت به اوضاع پیدا کرده و شرایطتان را بهتر مدیریت کنید. البته در این میان ما نیم نگاهی به معایب این حوزه نیز خواهیم داشت. خب هیچ استراتژی بی‌عیبی در دنیا وجود ندارد. وگرنه همه بازاریاب‌ها یک راست سراغ آن می‌رفتند. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز همیشه بر روی شناخت اصولی به دور از شرایط نامناسب تاکید داریم.

اگر شما هم دوست دارید با مزایا و معایب بازاریابی موبایلی بیشتر آشنا شوید، بد نیست در ادامه با ما همراه شوید. این امر به شما کمک می‌کند تا درک بهتری از اوضاع پیدا کرده و با چشم باز تصمیم‌گیری‌تان را انجام دهید. پس منتظر چه هستید؟ اجازه دهید بدون هیچ مقدمه دیگری یک راست برویم سراغ اصل ماجرا.

**موبایل مارکتینگ چیست؟**

وقتی درباره موبایل مارکتینگ حرف می‌زنیم، باید نکات مختلفی را مدنظر داشته باشیم. دو تا از مهمترین المان‌ها در این میان گوشی‌های هوشمند و تمایل کاربران برای اتصال مداوم به اینترنت است. اگر هر کدام از این عوامل را کنار بگذاریم، استراتژی‌مان لنگ خواهد ماند کمی فنی‌تر که به ماجرا نگاه کنیم، بازاریابی موبایلی در واقع زیرمجموعه دیجیتال مارکتینگ محسوب می‌شود. این امر به شما کمک می‌کند تا اثر گذاری بهتری بر روی مخاطب‌تان داشته باشید. چراکه امروزه همه مردم به جای رایانه یا تلویزیون از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کنند. ما در روزنامه فرصت امروز بازاریابی موبایلی را فرآیند تعامل با مخاطب هدف با استفاده از کانال‌های ارتباطی منحصر به گوشی‌های همراه می‌دانیم. برخی از این کانال‌ها عبارتند از پیامک، ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و انواع ا‌ب‌ها.

شما با سرمایه‌گذاری بر روی هر کدام از گزینه‌های بالا امکان جلب نظر مخاطب هدف و تعامل با آنها را خواهید داشت. نکته کلیدی در این میان بررسی مزایا و معایب این استراتژی است. خب شما که نمی‌خواهید همینطور بی‌گدار به آب بزنید. البته یک نکته کلیدی دیگر در این راستا آشنایی با انواع روش‌های بازاریابی موبایلی است. ما در ادامه ابتدا شما را با انواع الگوهای بازاریابی موبایلی آشنا می‌کنیم. سپس سراغ مزایا و معایب این استراتژی می‌رویم تا کارتان بدون هیچ عیب و نقصی دنبال شود. خب اگر آماده هستید، برویم سراغ بخش اول کارمان.

**انواع الگوهای بازاریابی موبایلی**

ما در این بخش به شما درباره انواع الگوها یا نقشه راه‌ها در مسیر بازاریابی موبایلی مطالبی را خواهیم گفت. لازم نیست حتما از تمام شیوه‌های مورد بحث در این بخش مو به مو استفاده کنید. خب این روزها کمتر برندی در دنیای واقعی این وضعیت را دارد. نکته کلیدی در این میان تلاش شما برای استفاده گزینشی از روش‌هایی است که بیشتر به دردتان می‌خورد. پس با ما همراه باشید تا برخی از نکات کلیدی در این رابطه را یاد بگیرید.

**بازاریابی پیامکی**

ارسال پیامک یکی از راهکارهای ساده برای ارتباط با کسانی است که شماره‌شان را داریم. این شیوه نه تنها

## فرصت امروز

**روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی**

**|** **شنبه** **۱۲ اسفند ۱۴۰۲** **|** شماره **۲۴۲۸** **|** صفحه **۸**

**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

**مدیر مسئول و سردبیر:** محمدرضا قدیمی

**چاپ:** ریجان

**دفتر مرکزی:** مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

**دفتر مرکزی:** ۸۸۵۱۴۳۸

**سازمان آگهی‌ها:** ۸۸۵۲۶۹۲۳

**آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:** WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR