

دو بخش کلیدی بازاریابی اینترنتی

چکیده:

بازاریابی اینترنتی ترکیب دو فعالیت ترافیک و تبدیل می باشد. از همین رو قصد داریم در این مقاله توضیحات مختصری درباره این دو عمل برایتان ارائه کنیم تا با این دو واژه بیشتر آشنا شده و در این راه گام های درست بردارید. با ما در ادامه همراه باشید.



بازاریابی اینترنتی ترکیب دو فعالیت ترافیک و تبدیل است. بدین معنا که ابتدا ترافیک ایجاد میکنیم و سپس بازدیدکنندگان سایت را به خریدار تبدیل می کنیم. ایجاد ترافیک یعنی هدایت بازدید کنندگان به سایتمان. این کار هم میتواند به صورت آنلاین باشد و هم به صورت آفلاین.

به عنوان مثال به صورت آنلاین می توانید در رسانه های اجتماعی و سایت های دیگر افراد را تشویق کنیم تا از سایت ما بازدید کنند. ترافیک آفلاین صورت است که در تمام تبلیغات، کارت ویزیت و حتی تماس های تلفنی، علاقه مندان را ترغیب کنیم تا از سایت ما بازدید کنند.

بسیاری از بازاریاب های اینترنتی تازه کار فکرمی کنند ایجاد ترافیک کار بسیار سختی است، ولی این طور نیست. فقط کافیست بودجه مناسب اختصاص داده شود تا بازدیدکنندگان زیادی به سایت شما سرازیر شوند.

انواع ترافیک

الف) ترافیک رایگان:

شما می توانید با روش های رایگان بازدیدکنندگانی را به سایت خود هدایت کنید. مثلاً می توانید از سایت های آگهی رایگان، تبادل لینک، ویدئو، شبکه های اجتماعی و ... استفاده کنید.

البته بهترین نوع ایجاد ترافیک رایگان سئو است . سئو سایت علمی است که کمک میکند با ایجاد تغییراتی در سایت و خارج سایت کاری کنید که افراد بیشتری شما را در موتورهای جستجو ، سرچ کنند و پیداکنند . مثلا از طریق گوگل ویا دیگر موتورهای جستجو به سایت شما هدایت شوند .

ب) ترافیک پولی:

به روش های مختلفی می توانید این نوع از ترافیک را ایجاد کنید .

۱) تبلیغات کلیکی (PPC)

تبلیغات کلیکی یا pay per click که گاهی به اختصار PPC نامیده می شود . یکی از بهترین روش های ایجاد ترافیک پولی است . مزیت این روش در آن است که شما فقط زمانی به تبلیغ کننده پول می دهید که شخصی بر روی تبلیغ شما کلیک کند و وارد سایت شما شود . اگر کسی تبلیغ را ببیند و واکنشی نشان ندهد هیچ مبلغی پرداخت نمی کنید .

بهترین مثال برای تبلیغات کلیکی سایت گوگل است . شما می توانید به گوگل تبلیغات کلیکی بدهید . وقتی علاقه مندان کلید واژه ای خاص را جستجو کنند سایت شما در اولین نتایج گوگل ظاهر می شود . البته جلوی اسم سایت شما عبارت AD اضافه می شود تا جستجو کنندگان بدانند این یک تبلیغ است .

۲) تبلیغات نمایشی (PPI)

در تبلیغات نمایشی یا pay per impression شما به ازای تعداد نمایش تبلیغ پول می پردازید . در این روش تبلیغ کننده هیچ تضمینی نمی دهد که چه میزان از بازدیدکنندگان تبلیغ بر آن کلیک خواهند کرد ولی تضمین می دهد تبلیغ شما را مثلا ۱۰۰۰۰۰ بار نمایش دهد . بلاگفا یکی از بهترین نمونه های تبلیغات نمایشی است .

۳) تبلیغات مدت دار

سومین نوع تبلیغات پولی ، تبلیغات مدت دار است . سایت تبلیغ کننده فقط تضمین میکند که تبلیغ شما را برای مدت مشخصی در سایت به نمایش بگذارد . مثلا بنر تبلیغاتی شما را به مدت ۳۰ روز در سایت خود به نمایش در آورد . حال اینکه این تبلیغ چند بار دیده می شود و چه تعدادی از بازدیدکنندگان روی آن کلیک می کنند هیچ تضمینی ندارد .

تبدیل

تا به اینجا دیدیم که ایجاد ترافیک روی سایتمان کار سختی نیست . احتمالا الان در سر خود دارید این سوال را می پرسید : اگر ایجاد ترافیک کار آسانی است چرا بسیاری از مدیران وب سایت ها رغبتی برای ایجاد ترافیک روی سایتشان ندارند ؟

دلیلش آن است که از تبدیل سایتشان مطمئن نیستند . در بازاریابی اینترنتی منظور از تبدیل ((تبدیل بازدید کننده به خریدار نهایی)) است.

اگر مطمئن باشیم بخشی از بازدیدکنندگان خرید انجام خواهند داد به نحوی که به سود مناسبی خواهیم رسید از ایجاد ترافیک ترسی نخواهیم داشت .

در بازاریابی اینترنتی بهترین روش تبدیل آن است که وقتی بازدید کننده جدیدی وارد سایت شد ، کاری کنیم تا او ایمیل خود (یا اطلاعات تماس مثل شماره موبایل) را در سایت وارد کند . سپس با ارسال چندین ایمیل متوالی او را ترغیب کنیم تا از سایت ما خرید کند .

در واقع عملیات تبدیل سایت با ایمیل مارکتینگ انجام می شود که یکی از کلیدی ترین کارها در بازاریابی اینترنتی می باشد .

موفق و سربلند باشید.

تیم آموزش و پشتیبانی [کاشان تی وی](#)

[محمد رضا احمدآبادی](#)