

فواید بازاریابی از طریق اینترنت

نیازی نیست لزوماً بازاریاب کامل و بی عیب و نقصی باشید تا محصولاتتان را بطور موثر روی خط عرضه کنید. هنگامی که با مردم بصورت رو در رو صحبت می کنید برای اینکه مورد تأیید واقع شوید مدت زمان زیادی طول می کشد تا حرف ها، محصولات و قفسه اجناس را آماده کنید. اما پشت کامپیوتر کسی اهمیت نمی دهد اگر جین و تی شرت بپوشید، نیاز ندارید با عجله به مغازه فتوکپی و یا پرینت بروید و تمامی صحبت هایتان تبدیل می شود به یک مقاله کوتاه. این به مراتب ساده تر است که یک مقاله بنویسید و بتوانید سر فرصت آنرا بارها تصحیح کنید و با کلیک کردن یک کلید ارسالش کنید. اگر شما هم مانند من عاشق کارتان هستید مطمئن هستیم که میل دارید تا حد ممکن آنرا توسعه دهید. هرچه تولید می کنید و یا هر خدماتی که ارائه می دهید آیا نمی خواهید از بهترین راه موجود یعنی اینترنت آنرا گسترش دهید؟ خصوصاً اگر از فواید آن مطلع باشید؟

▪ شما مایلید خدمات و کار خود را روی خط (آنلاین) عرضه کنید. زیرا:

(۱) کم دردسر است.

نیازی نیست لزوماً بازاریاب کامل و بی عیب و نقصی باشید تا محصولاتتان را بطور موثر روی خط عرضه کنید. هنگامی که با مردم بصورت رو در رو صحبت می کنید برای اینکه مورد تأیید واقع شوید مدت زمان زیادی طول می کشد تا حرف ها، محصولات و قفسه اجناس را آماده کنید. اما پشت کامپیوتر کسی اهمیت نمی دهد اگر جین و تی شرت بپوشید، نیاز ندارید با عجله به مغازه فتوکپی و یا پرینت بروید و تمامی صحبت هایتان تبدیل می شود به یک مقاله کوتاه. این به مراتب ساده تر است که یک مقاله بنویسید و بتوانید سر فرصت آنرا بارها تصحیح کنید و با کلیک کردن یک کلید ارسالش کنید.

(۲) برای بازاریاب نه چندان جسور، خطر تهدید کننده ای وجود ندارد.

روند حرکت فروش خیلی راحت است. روی اینترنت شما به طور مستقیم با مخالفت ها و عدم پذیرش ها مواجه نیستید. حتی اگر در روابط عمومی، حرفه ای باشید و بتوانید با اعتماد به نفس و صریح خود را معرفی کنید، معرفی خودتان از طریق کلمات چاپ شده آسان تر است. افراد روی خط هنگامی که شما را می یابند مشتریان حی و حاضر هستند. آنها اطلاعات می خواهند و تحویل هر چه سریع تر محصولات برایشان مهم است به همان سرعت و سهولتی که روی خط سفارش داده اند.

(۳) بسیار راحت و بی دردسر است.

لزومی ندارد محصولات را با خود حمل کنید و اجباری ندارید فهرست انبار را کنترل کنید. هنگامی که می خواهید محصولات الکترونیکی خود مثل کتاب های الکترونیکی و گزارشات الکترونیکی را عرضه کنید نیازی به بسته بندی و مهر و پست ندارید.

(۴) وقت کمتری صرف می شود.

عرضه اجناس و بازاریابی روی خط موجب صرفه جویی در زمان می شود زیرا می توانید تمام حوزه های کار را در یک مکان انجام دهید. حضور در جلسات یا ارائه و معرفی کار نیاز به آماده شدن دارد، رانندگی و ترافیک چندین ساعت وقت می گیرد. ممکن است

ماه ها فروشی نداشته باشید. در کامپیوتر با سریع ترین حالت ممکن هزاران پیام می فرستید بدون اینکه نیاز داشته باشید حتی لباس راحتی خود را عوض کنید.

(۵) مقرون به صرفه است.

می توانید کارتان را با کمترین سرمایه شروع کنید. اکثر کارهای اینترنتی دفترشان در خانه است. وب سایت ها به شرکت های مجازی تبدیل شده اند. میلیون ها ریال هزینه ماهانه به صدها هزار تبدیل می شود. می توانید یک مشاور مجازی از یک موسسه فنی محلی، با یک حقوق مناسب استخدام کنید که به فروش رو به رشد شما کمک کند. در مورد مشاوران مجازی در مقاله دیگری اشاره شده است.

(۶) گسترده است و امکانات نامحدود دارد.

ممکن است در حال حاضر میلیونر نباشید اما ممکن است در آینده یک میلیونر شوید. شبکه جهانی وب در انتظار خلاقیت منحصر به فرد شماست. مردم هر روز آماده خرید هستند. حتی با کوتاه ترین زمانی که صرف می کنید موفقیت های بزرگ به بار خواهد آمد.

(۷) ایده ها و افکار جدید در این روش حمایت می شوند.

می توانید تبادل افکار و اطلاعات داشته باشید و دوستان حرفه ای قابل اطمینان و متخصصین با کفایتی بیابید که شما را در ماجراهای روی خط یاری کنند. مردم روی خط بسیار صمیمی تر هستند.

(۸) این یک ماجراجویی عظیم است.

با افراد فوق العاده ای از سرتاسر دنیا آشنا می شوید که می خواهند شما را بشناسند حتی از شما خرید کنند. فقط به خاطر داشته باشید مانند یک باغ، یک اقدام جدید زمان می خواهد تا کاشته، آبیاری و تغذیه شود و علف های هرزش گرفته شده و در آخر به محصول دادن برسد. زود مایوس نشوید. همچنان صبور باشید و از پیشرفت کار لذت ببرید.

برگرفته از سایت: نوین