

## بازاریابی اینترنتی و مشکلات آن

در سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی یک فعالیت اقتصادی آن‌لاین همیشه موانع و مشکلاتی است که سرعت پیشرفت کار را پایین می‌آورد. اسم این موانع را «مشکلات اصلی بازاریابی اینترنتی» می‌گذاریم.

### ● مشکل اول: مشکلات مربوط به یک سرمایه‌گذاری موفق

اولین مشکل در راه‌اندازی یک فعالیت اقتصادی آن‌لاین سودمند شناخت صحیح نوع فعالیت است. از میان میلیون‌ها فعالیت آن‌لاین اینترنتی کدام فعالیت است که ما می‌توانیم به با ضریب اطمینان بالا سرمایه‌گذاری کنیم و وقت و تلاش خود را صرف آن کنیم؟ کدام فعالیت آن‌لاین اینترنتی است که می‌تواند ما را موفق سازد؟ کدام فعالیت، قانونی و کدام یک غیرقانونی است؟ کدام یک کلاه‌برداری و کدام یک فعالیتی سالم است؟ تحقیق و پژوهش در مورد این موضوعات ممکن است مقداری از زمان و یا پول شما را بگیرد اما در نهایت بررسی و پرداخت هزینه در این مورد به نفع شما خواهد بود. انجام این فعالیت به ظاهر پرهزینه می‌تواند فرصت‌ها و فعالیت‌های بسیار جدید و مهمی را مقابل شما قرار دهد.

### ▪ مشکلات اصلی بازاریابی اینترنتی

برای این کار، می‌توان فعالیت‌های مورد قبول مردم را بررسی کرد. با مراجعه به محکمه‌ها و نهادهای قانونی، قانونی بودن یک فعالیت اقتصادی را بررسی کنید. فرصت‌های مختلف را مشخص و کتاب‌های مربوط به آن‌ها را مطالعه کنید. با انجام این کارها تا حد زیادی می‌توان اطمینان حاصل کرد که این مشکل، اختلالی در کار ما پیش نخواهد آورد و ما را به زمین نخواهد کوبید.

### ● مشکل دوم: مشکلات مربوط به هزینه و سرمایه‌گذاری

دومین مشکل اصلی زمانی که ما یک فعالیت اقتصادی آن‌لاین را شروع می‌کنیم مشکلات مربوط به هزینه و سرمایه‌گذاری برای آن کار است. اگر ما دقت کافی را در این مورد نداشته باشیم این مشکل می‌تواند با در بر داشتن مخارج سنگین مانع مهمی در پیشرفت کار و گسترش آن باشد. اولین موردی که ما باید به آن توجه داشته باشیم این است که سرمایه ما نه تنها برای شروع کار باید کافی باشد بلکه باید پتانسیل لازم سرمایه‌گذاری را برای ادامه و گسترش کار در اختیار داشته باشیم.

بعد از آن ما باید یک برنامه جامع تجاری و همچنین بودجه کافی برای ادامه کار داشته باشیم. با این روش می‌توان به راه‌اندازی یک کسب و کار طولانی مدت و پرسود امیدوار بود. گذشته از این باید در نظر داشته باشیم که یک فعالیت اقتصادی آن‌لاین، فعالیتی نیست که سریع و بلافاصله به نتیجه و سوددهی برسد و به مدت زمان نسبتاً زیادی برای رسیدن به سوددهی نیاز دارد. برای دستیابی به موفقیت در یک کسب و کار تحت وب باید مدت زمان زیادی هزینه کنیم تا بتوانیم به نتیجه مطلوب دست یابیم. قبل از شروع به کار، مخارجی را که ممکن است در راه‌اندازی و گسترش یک فعالیت نیاز باشد، مشخص کنید. شما باید چه میزان هزینه برای عضوگیری و استخدام انجام دهید؟ چقدر پول باید صرف مخارج مربوط به تکنیک‌های مختلف آگهی و بازاریابی برای فعالیت خود کنید؟ از چه روش‌هایی برای فروش و بازاریابی برای فعالیت خود استفاده و چه قدر برای این کار هزینه خواهید کرد؟ یک صفحه در Excel تهیه و مخارج مربوط به کسب و کار خود را در آن مشخص کنید. با انجام این کارها مشکل مربوط به پول و هزینه در میانه‌ی راه شما را از فعالیت باز نخواهد داشت.

## ● مشکل سوم: مشکلات مربوط به زمان

راه‌اندازی یک کسب و کار اینترنتی کار آسان و ساده‌ای نیست. این کار نیاز به کوشش فراوان، صرف انرژی زیاد و تلاش مستمر دارد تا بتوانید به نتیجه دل‌خواه خود دست یابید. هرچند شما زمان مورد نیاز برای دست‌یابی به نتیجه را مشخص نمایید ولی در زندگی انسان حادثه‌های غیر منتظره‌ای اتفاق می‌افتد که پیشرفت فعالیت شما را با مشکل مواجه می‌سازد و از حرکت به سمت جلو باز می‌دارد. شما باید برای این حوادث پیش‌بینی نشده را در مدیریت زمان خود برای این کار مد نظر قرار دهید. شما باید مشخص کنید که هر روزه چه کارهایی باید انجام دهید تا کسب و کار شما در مسیر هموار حرکت نماید. حتی اگر کسب و کار شما یک فعالیت اقتصادی بسیار کوچک باشد شما باید مدیریت زمان را برای آن در نظر بگیرید. تهیه یک برنامه روزانه برای انجام کارهای مربوط به کسب و کار می‌تواند در این مورد به شما کمک زیادی بکند. لیستی از کارهایی که باید انجام دهید برای خود تهیه کنید و اهدافی را که برای دست‌یابی به آن‌ها تلاش می‌کنید، مشخص نمایید.

این طرز تفکر که همه کارها را یکجا انجام دهید اصلاً ایده درستی نیست. انجام این کار شما را فرسوده و خسته خواهد ساخت و توان شما را خواهد گرفت. همانند مدیریت مالی و هزینه، زمان خود را نیز مدیریت کنید تا بتوانید زمان لازم را برای سایر مسایل زندگی خود اختصاص دهید. شما باید زمان لازم برای کار روزانه، خانواده، دوستان، فعالیت‌های ورزشی، تفریحات، استراحت و آرامش و ... را در این مدیریت زمانی در نظر بگیرید. اگر فعالیت اقتصادی شما به صورت پاره وقت است به هیچ وجه برای تبدیل آن به یک فعالیت تمام وقت تلاش نکنید. شما اگر می‌خواهید سالم بمانید باید زمان خود را به خوبی مدیریت کنید. با انجام این اقدامات مشکلات مربوط به زمان را نیز در کسب و کار خود حل کرده‌اید.

## ● مشکل چهارم: مشکلات مربوط به آگهی‌های تبلیغاتی

بازاریابی اینترنتی نیاز به انجام حجم وسیعی از آگهی‌های تبلیغاتی دارد. اگر شما بخواهید که مشتریان کسب و کار شما را به راحتی در اینترنت پیدا کنند و محصول یا خدمات شما را خریداری کنند باید به روش‌های مختلفی نسبت به آرایه آگهی‌های تبلیغاتی اقدام کنید.

### ▪ مشکلات اصلی بازاریابی اینترنتی

لازم است که متدهای مختلفی از روش‌های دادن آگهی را فهرست کنیم و بعد از آن مشخص کنیم که کدام یک برای کسب و کار ما بهترین است. این کار چندان آسان نیست و می‌تواند بسیار هزینه‌بر باشد. خوب است بدانید که راه‌های بسیار ارزان و یا حتی رایگانی برای تبلیغ محصول و یا خدمات وجود دارد و این راه‌ها را پیدا کنید، در این صورت می‌توانید به بقای کسب و کار خود امیدوار باشید. نوشتن مقاله، ارسال خدمات خود به وب‌لاگ‌ها، لینک‌دادن صفحه وب و ... فعالیت‌های مربوط به تبلیغ محصول است که حتی یک ریال هم برای شما هزینه نخواهد داشت. اما این به تنهایی کافی نیست و ما باید از روش‌های تبلیغاتی گوناگون که نیاز به سرمایه‌گذاری نیز دارند استفاده کنیم به ویژه اگر ما سرمایه لازم برای هزینه در این مورد را داشته باشیم. شما می‌توانید با چاپ مقاله‌های خود در مجلات و روزنامه‌ها، همچنین در مجله‌های الکترونیکی بازاریابی مناسبی برای خدمات خود انجام دهید.

می‌توانید روش‌های مختلفی را امتحان کنید تا سرانجام روشی را که نتیجه بخش است، پیدا کنید. با زیاد کردن روش‌های مورد استفاده شما به نتایج دل‌خواه در این زمینه خواهید رسید و بر این مشکل نیز به آسانی غلبه پیدا خواهید کرد.

## ● مشکل پنجم: مشکلات مربوط به مراجعه مردم و مشتریان به وبسایت شما

یکی از مهم‌ترین چیزهایی که سبب می‌شود کسب و کار اینترنتی شما با برجا باشد مساله مراجعه مشتریان به وبسایت شماست. اگر قصد دارید که کسب و کار اینترنتی شما سودآوری داشته باشد باید اقدامات لازم برای مراجعه تعداد زیادی از خریداریان اینترنتی به وبسایت خود را فراهم آورید. مراجعه نکردن مشتریان به کسب و کار شما در اینترنت می‌تواند پی‌آمدهای سنگین و نگران‌کننده‌ای برای شما به بار داشته باشد؛ بنابراین باید نهایت تلاش خود را برای بازدید مشتریان از وبسایت‌تان به منظور خرید محصول یا خدمات خود به کار گیرید. اگر وبسایت و خدمات شما ویژه و خاص نباشد مطمئناً در بازار رقابت تجارت اینترنتی ناکام خواهید بود.

یکی از بهترین کارهایی که شما به این منظور می‌توانید انجام دهید این است که مقاله‌هایی در مورد خدمات خود نوشته و هم‌چنین لینک‌های وبسایت خود را در صنف‌های مربوط به کسب و کار خود ارائه دهید. شما باید **بازاریابی** و آرایه مقالات خود را در سایت‌ها و خدماتی ارائه دهید که هزاران هزار بازدید کننده آن‌لاین دارد و این **آگهی‌ها** را به صورت گسترده در شبکه اینترنت پخش کنید. حتی می‌توانید لینک خود را به انجمن‌ها و سایت‌های مختلف بحث و مناظره‌ی اینترنتی ارسال کنید. همچنین در وبلاگ سایر اشخاص می‌توانید مطالبی مربوط به خدمات و محصول خود بنویسید. لینک شما باید توسط موتورهای جست‌وجوی اینترنتی قابل دسترسی باشد تا افرادی که خدمات شما را جست‌وجو می‌کنند، بتوانند به راحتی به وبسایت شما دسترسی داشته باشند. همچنین می‌توان یک برای تشویق کاربران به مراجعه به سایت، خبرنامه‌ای در وبسایت راه‌اندازی کرد. یا با همکاری سایر سایت‌ها، لینک‌های سایت خود را در آن‌ها قرار دهید. در نهایت شما باید همیشه به دنبال راه‌های جدید برای افزایش مراجعه مشتریان به وبسایت خود باشید این امر درصد موفقیت فعالیت اقتصادی شما را دو برابر خواهد کرد.

## ● مشکل ششم: تقویت ارتباط با مشتریان

زمانی که شما در یک شبکه **بازاریابی** بزرگ فعالیت می‌کنید، شاید اصلی‌ترین مشکل شما فراهم آوردن یک فضای ارتباطی مناسب باشد. شما باید چشم‌انداز و دورنمای فعالیت خود را مشخص کرده و امکان انتقال آن را به مشتریان خود فراهم آورید. باید تلفن‌های تماس خود را در اختیار مشتریان قرار دهید و تماس‌های مکرر مشتریان خود استقبال کنید و زمان کافی برای ارتباط با کاربران خود در نظر بگیرید. در صورت نیاز می‌توانید از یک دست‌یار در این مورد کمک بگیرید. مشتریان شما باید بدانند که شما ارزش زیادی برای آن‌ها قایل هستید. می‌توان با پخش کارت بازرگانی، جزوه و حتی تهیه یک CD در مورد خدمات و محصول خود چشم‌انداز و دورنمای خدمات خود را به مشتریان ارائه داد. می‌توان با کسانی که پیش‌تر در زمینه کاری شما فعالیت کرده‌اند و یا اطلاعاتی در این زمینه دارند برای توسعه و تبلیغ خدمات همکاری کرد. اگر شما خدمات پشتیبانی مناسب برای محصول خود ارائه دهید و نتایج استفاده از آن را به صورت مناسب در اختیار کاربران قرار دهید، مشکلات مربوط به تقویت ارتباط با مشتریان را به سادگی حل خواهید کرد.

## ● مشکلات هفتم: مشکلات مربوط به فروش

آخرین مشکل در مورد راه‌اندازی یک کسب و کار آن‌لاین موفق مساله فروش است. بعضی مواقع ما همه کارها را درست انجام می‌دهیم ولی به آن میزان فروشی که مد نظرمان است، دست نمی‌یابیم. چگونه می‌توان فعالیت‌های مربوط به تبلیغات و آرایه آگهی‌های تبلیغاتی و همچنین افزایش تعداد مراجعه مشتریان را به یک فروش مناسب سوق داد؟ چگونه می‌توانیم مشتریان خود را

حفظ کنیم که در آینده برای خرید مجدد به وبسایت ما مراجعه کنند؟ و یا وبسایت و محصول ما را در برای دوستان و آشنایان خود تعریف و تبلیغ کنند؟

در بعضی از موارد این یک امر پیش‌بینی نشده است. اما کاری که شما یقیناً باید انجام دهید این است که ارتباط تنگاتنگ خود را با مشتری حفظ کنید. این امر به جهش اقتصادی کسب و کار شما کمک شایانی می‌کند. فهرستی از مشتریان خود تهیه کنید و در خبرنامه وبسایت خود قرار دهید. برای آن‌ها پیام‌های شخصی بفرستید و در مورد رضایت از محصول سوال و از پیشنهادهای آن‌ها استقبال کنید. سعی نکنید فقط محصولی را که پشت تلفن از آن تعریف کرده‌اید، به آن‌ها بفروشید. به مشتریان خود نشان دهید که خواسته‌ها و نیازهای آن‌ها در مورد محصول دل‌خواه‌شان برای شما اهمیت دارد و سعی کنید تا آن جایی که می‌توانید آن‌ها را از خود راضی نگه دارید. به آن‌ها نشان دهید که چگونه محصول یا خدمات شما می‌تواند پاسخ‌گوی نیازشان باشد و خواسته‌های آن‌ها را ارضا کند. مشتریان شما باید بفهمند که شما حاضرید در هر حال به آن‌ها کمک کنید و در کنارشان باشید. روابط خود را با آن‌ها صمیمانه‌تر کنید. تا آن جایی که امکان دارد در کسب و کار خود از نظرات و وجود آن‌ها استفاده کنید. با برقراری یک ارتباط خوب با مشتریان می‌توانید به مشکلات مربوط به فروش نیز فایق آیید.

شبکه آموزش تهران