

۵ اشتباه در بازاریابی اینترنتی

یکی از ملزومات داشتن یک کسب و کار موفق، بازاریابی خوب است. بعضی از کسب و کارها به خوبی برای محصولات خود بازاریابی می کنند و در زمینه فروش بسیار موفق عمل می کنند. اما برخی نیز، اشتباهاتی را مرتکب می شوند که فروش آنها را تا حدی کاهش می دهد. در اینجا به ۵ اشتباه در **بازاریابی اینترنتی** می پردازیم که با اجتناب از این موارد، می توان در زمینه افزایش فروش موفق عمل کرد.



۱- نداشتن هدف مشخص

در مقاله های قبل راجع به هدف گذاری در کسب و کار مطالبی ذکر کردیم. هدف در کسب و کار مانند هوا برای انسان است. اینکه بدون برنامه ریزی قبلی بخواهیم راه طولانی را آغاز کنیم کار اشتباهی است.

جورج لوریمر در مورد هدف می گوید:

اگر می خواهید با آسودگی خاطر به رختخواب برگردید، با هدف از آن برخیزید.

هدف، اصولی ترین مورد هر کسب و کاری است. مثلاً باید دانست که قرار است چه میزان در آمد داشت و این در آمد را صرف چه چیزی کرد. یا اینکه اصلاً کسب و کار شما نیاز چه تعداد از افراد را رفع خواهد کرد. وقتی کاری هدفش مشخص نباشد، مطمئناً در بازاریابی نیز به مشکل برخورد خواهد کرد.

لازم است مشخص شود که بازاریابی را باید حول محور چه کاری انجام داد. در هر حال، باید برای تمامی جزئیات کسب و کار خود برنامه داشته باشید.

۲- عدم استفاده از ابزارهای تحلیل سایت

یکی از نکات بسیار مهم ۵ اشتباه در بازاریابی اینترنتی، عدم استفاده از ابزارهای تحلیل سایت می باشد. ابزارهای بسیار زیادی وجود دارند که سایت شما را به طور کامل و دقیق مورد بررسی قرار می دهند. در مقاله [نکاتی درباره ساخت و طراحی سایت](#)، سایت جی تی متریکس را معرفی کردیم.

با یک جستجوی ساده می توانید ابزارهای تحلیل سایت بسیاری را پیدا کنید. به طور مثال وب سایت الکسا آمار بسیار خوبی از سایت شما را ارائه می کند. مثلاً

نرخ خروج سایت شما را نمایش می دهد یا اینکه کاربران از طریق کدام واژه ها به سایت شما مراجعه کرده اند.

همچنین ابزار فوق العاده گوگل آنالیتیک، جزئیات دقیق مربوط به سایت شما و کاربرانی که از سایت شما بازدید می کنند را ارائه می دهد. مثلاً به شما نمایش می دهد که کاربران از کدام صفحه سایت شما بیشترین بازدید را داشته اند.

عدم استفاده از ابزارهای تحلیل سایت



Google Analytics
for eCommerce

الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

شما باید این جزئیات را به دقت مورد ارزیابی قرار دهید و بررسی کنید که فرض مثال، از کدام محصول یا مقاله شما بیشترین استقبال صورت گرفته است و با در نظر گرفتن این جزئیات، برای شما مشخص می شود که برای کدام بخش باید بازاریابی بهتری صورت گیرد.

۳- بی ارتباطی با حوزه انتخاب شده

یکی از اشتباهات بارز در راه اندازی کسب و کار، بی ارتباط بودن با حوزه انتخاب شده است. وقتی یک حرفه ای در اینترنت شروع به درآمدزایی خوبی می کند، بسیاری از افراد صرف اینکه این شغل درآمذزایی خوبی دارد، به طرف این حرفه هجوم می آورند.

حتی تحقیق آنچنانی نیز انجام نمی دهند و فقط و فقط به موفقیت الان این حرفه می نگرند و برنامه چندانی برای بازاریابی ندارند. تخصص در حوزه ای که به آن وارد می شوید، یکی از نکات بسیار مهم در بازاریابی محسوب می شود.

باید مشتاقانه برای موفقیت حرفه خود کار کنید. اما وقتی به حوزه ای علاقه مند نباشید و صرف در آمد خوب، وارد این حوزه شوید، طبیعی است که اشتیاق چندانی برای کار بر روی کسب و کار خود ندارید و نمی توانید در زمینه بازاریابی برای محصولات خود، چندان موفق باشید.

برایان تریسی (یکی از برترین سخنرانان در زمینه موفقیت) در مورد علاقه مندی به کار، می گوید:

خوشبختی زمانی به دست می آید که شما به کاری که انجام می دهید باور داشته باشید، آن را خوب بشناسید و دوست بدارید.

۴- نداشتن تبلیغ یا تبلیغات کم یا تبلیغ اشتباه

تقریباً الان به هر سایتی سر بزنید یا هر شبکه تلویزیونی را ببینید یا در هر کجا از شهر که قدم بزنید، با تبلیغاتی مواجه می شوید که بعضاً برای شما جذاب هست و

بعضا هم چندان چنگی به دل نمی زند. تبلیغات امروزه در دنیای اینترنت در کنار محتوای خوب، به مهترین عامل برای بازاریابی تبدیل شده است.

بعضی از مشاغل یا تبلیغ نمی کنند یا کم تبلیغ می کنند و یا اشتباه تبلیغ می کنند. خیلی مشکل است که بتوان بدون تبلیغات برای کسب و کار خود بازاریابی کرد. طبیعی است که هر کسب و کاری برای معرفی خود نیاز به تبلیغات مناسب دارد.

نداشتن تبلیغ یا تبلیغات کم یا تبلیغ اشتباه



الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

تبلیغات باید تعادل داشته باشد، یعنی نه زیاد باشد که تمام سرمایه را صرف تبلیغات کرد و نه کم باشد که کسب و کار ما، چندان به چشم نیاید. اما بعضی از مشاغل هستند که برای کسب و کار خود خوب هزینه می کنند، اما بد تبلیغ می کنند یا تبلیغ آنها هدف دار نیست.

شما برای اینکه بتوانید در زمینه بازاریابی برای کسب و کار خود موفق باشید، باید مثلا تبلیغات خود را در سایت هایی بگذارید که به حرفه شما مرتبط باشد. به طور مثال اگر کسب و کار شما مرتبط با فناوری است نباید در سایتی تبلیغ کرد که در زمینه آشپزی فعالیت می کند. چه اینکه این کار اصلا بازدهی مناسبی ندارد.

الفبان | روشی نوین در کسب و کار اینترنتی www.Alefban.com

۵- تقلید بیش از حد از رقبا

در مقاله **ایده پردازی در کسب و کار اینترنتی** به طور مفصل به تقلیدی بودن کسب و کار پرداختیم. اما در زمینه بازاریابی تقلید محض، می تواند کسب و کار شما را به سمت نابودی پیش ببرد. راهکارهای فراوانی برای بازاریابی اینترنتی وجود دارد که باید مورد توجه قرار بگیرد.

باید در بازاریابی نسب به رقبا، خلاقیت نشان داد. چه در زمینه تبلیغات و چه در زمینه تولید محتوا.

در این مقاله به ۵ اشتباه در بازاریابی اینترنتی پرداختیم. امیدواریم این مقاله مورد پسند شما قرار گرفته باشد و بتواند پاسخگوی نیازهای شما باشد.

نویسنده: محمد افراسیابی

سایت: www.Alefban.com