

۱۲ اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی

استفاده از شبکه های اجتماعی به عنوان یک ابزار مناسب برای بازاریابی، همیشه مدنظر صاحبان کسب و کارها بوده است. هر چه تکنولوژی رو به جلو حرکت می کند، شبکه های اجتماعی نیز گسترده تر می شوند. بازاریابی شبکه های اجتماعی، یکی از تکنیک های فوق العاده خوب، برای افزایش فروش و معرفی برند یا شرکت به مخاطبان می باشد. در این مقاله به ۱۲ اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی خواهیم پرداخت.

۱۲ اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی



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

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

۱. پروفایل ناقص

پروفایلی که در شبکه های اجتماعی ساخته می شود باید کوتاه، کامل و جامع باشد. پروفایل شامل عکس و معرفی کوتاه فعالیت وب سایت می باشد. خیلی از وبمستران با تصور اینکه ورودی ها به صفحات شبکه های اجتماعی شان، آشنایی کافی با حوزه فعالیت شان دارند، چندان به پروفایل خود اهمیت نمی دهند.

اما باید توجه کرد که هر فردی به محض ورود به صفحه مورد نظر، حوزه فعالیت آن صفحه را بررسی خواهد کرد. در صورتی که نتواند اطلاعات کافی در مورد این صفحه پیدا کند، صفحه را ترک خواهد کرد.

با قرار دادن یک عکس که می تواند نماد یا لوگوی سایت یا شرکت باشد، در کنار متنی مختصر اما مفید در پروفایل، می تواند به بهتر شدن بازاریابی در شبکه های اجتماعی کمک کند.

۲. بروزرسانی نامنظم

صفحات زیادی دیده می شود که شاید در عرض یک روز چند بار بروزرسانی شود، اما در طول هفته هیچ گونه بروزرسانی در آن صورت نمی گیرد. برای کاربران شبکه های اجتماعی ارسال زیاد پست، چندان خوشایند نیست.

مثلا می توان در طول هفته دو الی سه پست ارسال کرد که نه خیلی ذهن صاحبان کسب و کارها را برای بروزرسانی درگیر کند و نه برای کاربران خسته کننده شود. البته باید فهمید که چه زمانی پست ارسال در طول روز بهترین بازخورد را دارد. به طور مثال، بین ساعات ۷ الی ۹ شب می تواند زمان مناسبی برای ارسال پست ها باشد. البته باید کاربران را در این زمینه سنجید.

۳. تصاویر نامرتبط یا بی کیفیت

برای مقالات یا لینک مقالاتی که در شبکه های اجتماعی قرار می گیرد، باید تصاویر مرتبط و با کیفیتی را قرار داد. مورد بعدی مربوط به ابعاد عکس می باشد. ابعاد عکس استفاده شده، باید طوری باشد که عکس به راحتی قابل دیدن باشد.

۴. ارائه عقاید شخصی

یکی دیگر از چند اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی مربوط به ارائه عقاید شخصی در صفحه است. صفحه ای که کاربران آن را دنبال می کنند تا از اخبار و محصولات سایت مطلع شوند، نباید به جایی برای ابراز عقاید شخصی تبدیل شود.

اینکه شما چه کار می کنید، چه نوع غذایی دوست دارید، به کدام ماشین علاقه دارید و غیره برای کاربران هیچ اهمیتی ندارد. البته می توانید سوابق کاری مرتبط با فعالیت کاری خود را که احساس می کنید، برای کاربران جذاب است را به اشتراک بگذارید.

۵. توجه نکردن به نظرات کاربران

کاربرانی که در صفحات سایت شما در شبکه های اجتماعی فعالیت می کنند، دوست دارند که شما به نظرات آنها پاسخ دهید. یعنی این حس را داشته باشند که برای شما مهم هستند.

البته نه اینکه به همه نظرات پاسخ داده شود، چون به طور مثال، پستی سیصد نظر دارد، اگر بخواهیم به همه نظرات به طور مختصر هم جواب دهیم، تمام روز را باید صرف این کار کرد. اما می توان مثلاً به ۲۰ نظر نخست پاسخ داد.

۶. خرید دنبال کننده (فالوور)

یکی از بدترین اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی خرید فالوور یا دنبال کننده است. در برخی از شبکه های اجتماعی نظیر اینستاگرام، افرادی فعالیت می کنند که به خرید و فروش فالوور مشغول هستند.

برخی از صفحات به فرض اینکه می توانند با این کار، کاربران زیادی را جذب کنند اقدام به خرید فالوور می کنند. مشخص نیست که این فالوورها افراد واقعی یا غیر واقعی باشند. بر فرض واقعی بودن افراد نیز، مشخص نیست این افراد به حوزه فعالیت این صفحه علاقه مند باشند. این کار هیچ سودی برای صاحبان صفحات ندارد، زیرا هدف جذب کاربرانی است که به حوزه مورد نظر علاقه داشته باشند.

۷. لینک ندادن به صفحه هدف

در مورد این اشتباه به طور مختصر در مقاله مربوط به **لندینگ پیج یا صفحه هدف** به آن پرداختیم. متأسفانه این اشتباهی است که زیاد می بینیم افراد مرتکب می شوند. این مورد را با مثالی با هم می بینیم.

فرض کنید شما تبلیغ یکی از محصولات سایتتان را در یکی از شبکه های اجتماعی قرار می دهید، در این جا نباید به صفحه اصلی سایتتان لینک بدهید، این کار هیچ فایده ای ندارد.

در اینجا صفحه محصول شما، صفحه هدف یا لندینگ پیج شما محسوب می شود. به جای لینک به صفحه اصلی، باید به صفحه محصول لینک بدهید تا محصول خود را به کاربران معرفی کنید.

۸. عدم استفاده از عکس

برخی از شبکه های اجتماعی مانند فیس بوک و توئیتر قابلیت انتشار متن بدون عکس را دارند. تحقیقات نشان داده است که کاربران فیس بوک به پست هایی که دارای عکس هستند، بیشتر توجه می کنند.

قرار دادن عکس می تواند نگاه مخاطب را به سمت شما جلب کند و این یعنی شما کاربر را به سمت خود جذب کرده اید.

۹. عدم ارتباط با دنبال کنندگان

دنبال کنندگان یا فالوورهای خود در شبکه های اجتماعی را به حال خود رها نکنید! آنها دوست دارند تا نظرات و ایده های آنها را جویا شوید. می توان گاهی با یک نظر سنجی یا یک سؤال، نظرات کاربران را جویا شد. مثلا می توان از آنها پرسید بیشتر چه مواردی را دوست دارند پست کنید.

۱۰. عدم توجه به سلیقه کاربران

سلیقه کاربران صفحات خود را بسنجید. واکنش های کاربران به پست ها معمولا نشان دهنده رضایت آنهاست. نظراتی که آنها برای پست ها درج می کنند، می تواند نشان دهنده سلیقه آنها باشد. پس از چند هفته یا چند ماه، باید بدانید که کاربران نسبت به چه پست هایی واکنش مثبت و نسبت به کدام پست ها، واکنش منفی نشان می دهند.

پس اینکه بر اساس سلیقه و علاقه کاربران پست ارسال شود، خیلی می تواند در بازاریابی به ما کمک کند.

۱۱. عدم استفاده از هشتگ

در ابتدا ببینیم هشتگ چیست؟

هشتگ (#) یک نماد پیشوندی و یکی از تگ‌های فراداده است که در خدمات شبکه های اجتماعی و میکرو بلاگینگ استفاده می شود. اگر بخواهیم هشتگ را به زبان ساده تر تعریف کنیم، برچسبی است که برای دسته بندی و به اشتراک گذاری پست ها و نظرات درباره موضوعی خاص در سطح جهانی و فراتر از حلقه و فهرست دوستان بکار می رود. (ویکی پدیا)

هشتگ با نماد # شناخته می شود. یعنی قبل از کلمه یا جمله # گذاشته می شود. هشتگ برای اولین بار در توئیتر مورد استفاده قرار گرفت و بعد از آن دیگر شبکه های اجتماعی مانند؛ فیس بوک، اینستاگرام، گوگل پلاس و غیره به کار گرفته شد.

امروزه کمپین های هشتگی بسیار راه اندازی می شود. می توان با استفاده از هشتگ، کمپین هایی بازاریابی نیز ایجاد کرد.

۱۲. فقط تبلیغ نکنید!

طبیعتا یکی از اهداف اصلی فعالیت در شبکه های اجتماعی، تبلیغ برای برند، شرکت یا محصول است. اما اینکه فقط بخواهیم تبلیغ کنیم مطمئنا بازخورد مناسبی ندارد. کاربرانی که صفحات را دنبال می کنند، به دنبال یادگیری نیز هستند.



همانقدر که به سایتان اهمیت می دهید، باید برای شبکه های اجتماعی و کاربران نیز، اهمیت قائل شوید. یعنی برای آنها مطالب جذاب بگذارید و بعد از چند پست می توانید برای محصول خود، تبلیغ کنید.

در این مقاله سعی کردیم به طور جامع ۱۲ اشتباه در بازاریابی شبکه های اجتماعی را شرح دهیم. امیدواریم مورد پسند شما قرار گرفته باشد.

نویسنده: **محمد افراسیابی**

سایت: www.Alefban.com