

چگونه به عنوان یک توسعه‌دهنده برای محصول خود مشتری جذب کنیم؟



توسعه‌دهندگان برنامه‌های کاربردی و به ویژه کارآفرینان به منابع مالی بزرگ دسترسی ندارند تا از پس هزینه‌های بسیار بالای تبلیغات برآیند. توسعه‌دهندگان برنامه‌های کاربردی و کارآفرینان می‌توانند با توجه به منابع مالی محدودی که دارند به شیوه هوشمندانه‌ای فرآیند بازاریابی را انجام دهند. برای انجام این کار شما به ایده‌های بازاریابی خلاقانه نیاز دارید. در این مقاله با 19 مورد از این ایده‌ها آشنا خواهید شد.

1. به دنبال تهیه محتوای مناسب باشید

محتوایی که روی سایت خود قرار می‌دهید اگر مفید، کاربردی و مهم‌تر از آن تعاملی باشد به مخاطب شما کمک می‌کند ارتباط بهتری با سایت شما برقرار کند. همچنین طبقه‌بندی و گروه‌بندی مطالب در این بین کمک زیادی به شما می‌کند. این کار باعث می‌شود مخاطب شما به خریدار واقعی تبدیل شود.

2. مقالات مربوط به محصولات خود را در مجلات محلی و تجاری منتشر کنید

انتشار مطالب در مجلات در مقایسه با انتشار آن‌ها در وبلاگ‌ها از دردسر کمتری برخوردار است. همچنین به این نکته دقت کنید که انتشار مقالات در یک مجله ضمن آن‌که به معرفی محصول شما کمک می‌کند، محصول شما را تبلیغ کرده و مهم‌تر از آن خوانندگان یک مجله را به سمت محصول شما سوق می‌دهد. مجله شبکه یک راهکار ساده و مفید در این زمینه ارائه می‌دهد.

3. محتوای تولید شده را یکبار دیگر استفاده کنید

اگر فکر می‌کنید محتوای تولید شده ارزشمند است، اما در زمان انتشارش مخاطب کمی داشته این شانس را دارید که آن محتوا را با هدف دیگری یکبار منتشر کنید. پست‌هایی که در وبلاگ یا سایت شرکت قرار می‌دهید را در قالب یک کتاب الکترونیکی آماده کرده و به صورت یک کتابچه آن‌را منتشر کنید. امکان ساخت فیلم ویدیویی بر مبنای محتوایی که در اختیار دارید نیز راهکار سودبخشی است.

4. به فکر بازاریابی مقاله‌ای باشید

هر چه بر تعداد مقالات آنلاینی که منتشر می‌کنید بیشتر متمرکز شوید به همان نسبت پیوندهای خوبی را برای سایت خود ایجاد کرده‌اید. این کار ضمن آن‌که به کار شما اعتبار می‌بخشد در اغلب موارد به لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه است.

5. به دنبال نگارش یک کتاب چاپی یا الکترونیکی باشید

کتابها در مقایسه با سایر محتوای آماده شده ارزش بیشتری دارند و نشان می‌دهند شما در کار خود متخصص هستید. پس از نگارش یک کتاب می‌توانید کتاب خود را فروخته یا به صورت رایگان برای کاربرانی که آدرس ایمیل آن‌ها را دارید ارسال کنید.

6. در انجمن‌ها عضو شوید

سعی کنید در رخدادهای محلی، انجمن‌های محلی و گروه‌های مختلف وارد شوید تا با افراد بیشتری آشنا شده و مشتریان احتمالی بیشتری به دست آورید.

7. در سمینارها، همایش‌ها و کارگاه‌های آموزشی صحبت کرده و سخنرانی کنید

تکنیک جالب دیگری که در زمینه بازاریابی پیش روی شما قرار دارد بازاریابی رویدادمحور است. زمانی که در چنین رویدادهایی شرکت کنید به مشتریان خود نشان می‌دهید در کار خود حرفه‌ای هستید.

8. در مسابقات مربوط به جایزه کسب‌وکار ثبت‌نام کنید

زمانی که در چنین مسابقاتی حضور به هم برسانید، اگر پیروز شوید، نشان حضور موفقیت‌آمیز شرکت در این مسابقات را می‌توانید در سایت خود قرار دهید. حتی اگر موفق نشدید بازهم می‌توانید اعلام کنید که در این مسابقات حضور داشته‌اید. این کار به لحاظ تبلیغی ارزش خاصی برای برند شما دارد. مشابه چنین مسابقاتی هر ساله در قالب بهترین سایت‌ها و نشریات فعال در حوزه فناوری در قالب جشنواره وب در ایران برگزار می‌شود.

9. با اتاق‌های بازرگانی محلی در ارتباط باشید

ایده تعامل با اتاق‌های بازرگانی یک تکنیک بازاریابی کلاسیک و قدیمی است. این تکنیک به شما کمک می‌کند سود سهام خوبی را برای کسب‌وکار خود دست و پا کنید. همچنین به این نکته توجه داشته باشید که ارتباط با اتاق بازرگانی به اعتبار شما افزوده و همچنین شرکا و مشتریان جدیدی را برای کسب‌وکار شما ایجاد کرده و فرصت‌های جدیدی را پدیدار می‌سازد.

10. به دنبال طراحی یک شبکه ارجاع باشید

هنوز هم تکنیک‌های معرفی دهان به دهان یکی از موثرترین شیوه‌های تبلیغات و بازاریابی هستند. سعی کنید با کسب‌وکارهای مختلف در ارتباط باشید تا امکان ارجاع مشتریان را به دست آورید. در این حالت هر دو طرف یک سود بردند را به دست می‌آورید.

11. به دنبال شخصیت‌سازی حقیقی باشید

به یاد داشته باشید که نباید حضور در شبکه‌های اجتماعی، تعامل با مشتریان و شرکت‌ها را متوقف کنید. از برقراری تماس‌های تلفنی، اینترنتی، وینارها، ارسال ایمیل و ملاقات حضوری غافل نشوید.

12. به دنبال ایجاد کانال‌های ارتباطی درست باشید

به این نکته دقت کنید کانال‌های ارتباطی تنها محدود به لینکدین، توئیتر، فیس‌بوک، تلگرام، چت‌های آنلاین، ایمیل، انجمن‌ها و وبلاگ‌ها نمی‌شوند. به فکر راهکارهای دیگر نیز باشید.

13. به دنبال بازارهای بکر باشید

سعی کنید به بازارهایی ورود پیدا کنید که رقبا در آن مکان‌ها حضور ندارند.

14. سعی کنید در هر مکانی نام شما یا محصولی که طراحی کردید دیده شود

توجه داشته باشید که در اختیار داشتن یک وبلاگ، کانال‌هایی در یوتیوب، آپارات، آیتوز و پادکست باعث می‌شوند شما بیشتر دیده شوید. این کار به طرز قابل توجهی به شما اعتبار می‌بخشد.

15. به سوالاتی که در انجمن‌ها و سایت‌ها مطرح می‌شود پاسخ دهید

زمانی که در خصوص موضوعات مختلف مربوط به محصولات و سرویس به کاربران مشاوره رایگانی بدهید نه تنها اعتماد آن‌ها نسبت به خود را جلب کرده‌اید، بلکه دیده حرفه‌ای‌تر نسبت به خود ایجاد کرده‌اید.

16. نمونه محصول خود را با افراد شناخته شده به اشتراک قرار دهید

این افراد نه تنها نقطه ضعف‌های محصول شما را شناسایی می‌کنند، بلکه ممکن است محصول شما را به افراد مختلف معرفی کنند.

17. سعی کنید به گروه‌های حرفه‌ای لینکدین ملحق شوید

لینکدین را نباید یک شبکه اجتماعی ساده تصور کرد. درون این شبکه شغلی گروه‌های متعدد قدرتمندی ساخته شده است که در حوزه‌های مختلف منجمله بازاریابی تجارت با تجارت به فعالیت می‌پردازند. اگر به دنبال مشتریان بزرگ و جدی هستید نباید بازاریابی در این گروه‌ها را فراموش کنید.

18. با خبرنگاران ارتباط نزدیکی داشته باشید

تکنیک HARO مخفف Help A Reporter Out یک راهکار عمومی برای معرفی کسب‌وکارهای تجاری است. این تکنیک از سوی پیتر شانکمان ابداع شد. در این تکنیک یک ایمیل دو بار در روز ارسال می‌شود و همه مقالات و همچنین نقطه نظرات کاربران و نویسندگان را در مورد مطالبی که در نشریات مطرح شده تشریح می‌کند. در این تکنیک باید در منبعی تخصصی ثبت نام کنید. در ادامه هر زمان خبرنگاری به دنبال یک سورس با کیفیت برای مقاله‌ای باشد، از طرف منبع برای شما ایمیلی ارسال شده و اگر دوست داشته باشید به ایمیل او پاسخ خواهید داد.

19. به دنبال ثبت کسب‌وکار خود در فهرست کسب‌وکارهای آنلاین باشید

صدها سایت خارجی و داخلی وجود دارند که اطلاعات مرتبط با کسب‌وکار شما را می‌توانند در خود جای دهند. اگر بتوانید در چنین سایت‌هایی حضور آنلاین خود را مستمر و ثابت کنید در ادامه قادر خواهید بود از مزایای ترافیک بهتر لذت ببرید

تاریخ انتشار:

08 آبان 1398

نشانی منبع:

<https://www.shabakeh-mag.com/tricks/success-tricks/16195/%DA%A8%DA%AF%D9%88%D9%86%D9%87-%D8%A8%D9%87-%D8%B9%D9%86%D9%88%D8%A7%D9%86-%DB%8C%DA%A9-%D8%AA%D9%88%D8%B3%D8%B9%D9%87%E2%80%8C%D8%AF%D9%87%D9%86%D8%AF%D9%87-%D8%A8%D8%B1%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D8%AD%D8%B5%D9%88%D9%84-%D8%AE%D9%88%D8%AF-%D9%85%D8%B4%D8%AA%D8%B1%DB%8C->

%D8%AC%D8%B0%D8%A8-%DA%A9%D9%86%DB%8C%D9%85%D8%9F