

دیجیتال مارکتینگ چیست؟

نویسنده :



نبی عبدی
از آکادمی وبکیما



دیجیتال مارکتینگ چیست؟

دیجیتال مارکتینگ که در لاتین به آن Digital Marketing نیز گفته می شود، مجموعه ای از فعالیت ها می باشد که با هدف تبلیغات در خصوص یک محصول و یا خدمات و با کمک ابزار های دیجیتالی، انجام می شوند. تعریف ذکر شده، یک تعریف بسیار ساده از مفهوم بازاریابی دیجیتالی است. اما آنچه که در واقعیت و عمل با آن روبرو می شویم، بسیار گسترده تر می باشد. با توجه به سخنان دیجیتال مارکتر شناخته شده هندی به نام نیل پاتل، دیجیتال مارکتینگ به صورت زیر تعریف می شود :

به مجموعه ای از فعالیت های بازاریابی، جلب نظر مشتری و تلاش برای حفظ آنان، دیجیتال مارکتینگ گفته می شود. اما تمام این فعالیت ها در سایه ابزارهای دیجیتالی انجام می شود. در این مقاله از سری مقالات [کسب و کار اینترنتی](#) از [آکادمی وبکیما](#) تلاش شده تا در خصوص ماهیت دیجیتال مارکتینگ، مزایا، ابزار و اهداف آن توضیحاتی ارائه شود. وقتی شما یک بازاریاب دیجیتال را از نزدیک ببینید، با شخصی روبرو می شوید که به صفحه کامپیوتر خیره شده و در حال تایپ و ... است اما برآستی در پشت پرده، او چگونه فعالیت می کند که می تواند منجر به سودهای میلیونی و گاهی اوقات میلیادری شود؟ شغل خوبی است نه؟ شما نمی خواهید دیجیتال مارکتر شوید؟

اینفوگرافیک ابزارهای دیجیتال مارکتینگ

دیجیتال مارکتینگ چیست؟

دیجیتال مارکتینگ (Digital Marketing) به مجموعه فعالیت هایی که جهت تبلیغ محصولات و خدمات با استفاده از ابزارهای دیجیتالی صورت می گیرد گفته می شود. این یک تعریف خیلی ساده از دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی دیجیتال بود. در واقع دیجیتال مارکتینگ خیلی گسترده تر از دیگر روش های بازاریابی در کسب و کارهای سنتی است. به گفته نیل پاتل (دیجیتال مارکتر معروف هندی) دیجیتال مارکتینگ آمیخته ای از بازاریابی، جذب و حفظ مشتری با استفاده از ابزارهای دیجیتال است. طبق این تعریف دیجیتال مارکتینگ ابزار قدرتمندی برای بازاریابی محصولات و خدمات توسط رسانه های جدید نوظهور در دنیای دیجیتال است. در این اینفوگرافیک سعی کرده ایم به ساده ترین شکل ممکن، مهمترین ابزارهای دیجیتال مارکتینگ را لیست کنیم.



تهیه و تنظیم: آکادمی دیجیتال مارکتینگ وبکیما

منبع: <https://webkima.com/what-is-digital-marketing/>

اینفوگرافیک ابزارهای دیجیتال مارکتینگ

برای مشاهده و دانلود اینفوگرافیک ابزارهای دیجیتال مارکتینگ در سایز اصلی روی تصویر بالا یا دکمه زیر کلیک کنید.

[دانلود اینفوگرافیک ابزارهای دیجیتال مارکتینگ](#)

چرا دیجیتال مارکتینگ و بازاریابی دیجیتال؟

برای پاسخ به این سوال نگاهی به گذشته می اندازیم. در گذشته، در هر خانواده تنها پدرها از موبایل استفاده می کردند اما امروزه اکثر اطرافیان ما برای انجام کارهای روزمره و اداری خود از این تکنولوژی استفاده می کنند. تقریباً تمام افراد یک گوشی هوشمند دارند که به وسیله آن در شبکه های اجتماعی عضو بوده و اطلاعات رد و بدل می کنند. بهترین نوع تبلیغات در مکانی است، که ازدحام جمعیت وجود داشته باشد. دیجیتال مارکتینگ نیز برای همین موضوع شکل گرفت که از ابزارهای الکترونیکی هوشمند برای تبلیغات در این محیط ها استفاده کند.

برای آشنایی با بازاریابی دیجیتالی و نحوه فعالیت آن به مثال زیر توجه کنید

فرض کنید که قصد خرید یک گوشی موبایل دارید، اولین حرکت شما چیست؟ تحقیقات نشان می دهد که با توجه به گسترش استفاده از اینترنت، ۶۰ درصد افراد در اینترنت تحقیق می کنند. تحقیق این افراد می تواند بر اساس مزایا، بودجه، برند و .. باشد. در اینجا فرآیند دیجیتال مارکتینگ به شما از چند جهت کمک می کند تا به نتیجه مطلوب برسید .

در گام اول دیجیتال مارکتر باید مقاله یا ویدیویی مطابق با سوال شما تولید کرده باشد و سپس آن را بهینه کند که در صدر نتایج موتورهای جستجویی مثل گوگل قرار گیرد. پس از آنکه چندین مدل را انتخاب کردید لازم است تا میان آنها مقایسه انجام دهید .

نقش دیجیتال مارکتینگ کجاست؟

وقتی که چندین تبلیغ از محصول مربوطه را که توسط روش های بازاریابی تولید شده است، مشاهده کردید نوبت به مقایسه ویژگی آن ها است. دیجیتال مارکتر، لازم است تا بررسی کند آیا تمام ویژگی ها برای محصول ذکر شده است؟ آیا کاربر می تواند بر اساس ویژگی ها تصمیم گیری کند؟ به صورت کلی لازم است تا تجربه کاربری و یا واسط کاربری را بهبود دهد. این بین روش هایی چون تحلیل نمودار گوگل آنالیتیکس وجود دارد که در دیجیتال مارکتینگ مورد بررسی قرار میگیرد. به طور مثال کاربر از چه طریق وارد سایت شده است، چرا از خرید منصرف شده است و ...

در مرحله بعد وظیفه روش های بازاریابی جلب اعتماد خریدار است. این مورد ممکن است با دریافت یک اس ام اس که نشان دهنده صدور فاکتور و ثبت سفارش خرید باشد، انجام شود.

در آخرین گام، روش های دیجیتال مارکتینگ وظیفه دارند تا وفاداری کاربران را افزایش دهند. در همین راستا از طریق ایمیل در خصوص محصولات جدید اطلاع رسانی می کنند، به شما کد تخفیف انحصاری ارائه می کنند یا کمپین های پشتیبانی راه اندازی می کنند. تمام این روش ها منجر می شود که خریدار، فروشگاه مد نظر را به دیگران معرفی کند.

ابزار های دیجیتال مارکتینگ آفلاین و معایب آنها

بعضی از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ وجود دارند که بازاریابی را به صورت آفلاین انجام می دهند در این دسته مواردی همچون تبلیغات تلویزیونی، رادیویی، تلفنی و .. قرار دارند. این ابزارها هزینه بسیار بالایی دارند و نمی توان با توجه به هدف خود بر روی آنان سرمایه گذاری کرد. باید در نظر داشت که بازدهی این تبلیغات بسیار کمتر خواهد بود .

از طرف دیگر شما نمی توانید مستقیماً پیام خود را به گوش مخاطب هدف خود برسانید. به طور مثال تصور کنید که در خصوص فعالیت خود قصد دارید در تلویزیون تبلیغ کنید، هر شخصی که در پای تلویزیون نشسته این تبلیغ را مشاهده می کند. پس این نوع از تبلیغات هدفمند محسوب نمی شود.

از سوی دیگر بررسی بازدهی و تاثیر استفاده از ابزارهای آفلاین در تبلیغات نیز چالش بزرگی است. تصور کنید که برای تبلیغ محصول خود قصد دارید تا از تابلو های داخل شهر و تبلیغات تلفنی استفاده کنید. طبیعتاً بررسی نتیجه و کارایی هر کدام از شیوه های تبلیغات، بسیار سخت خواهد بود. با این نوع متد شما نمی توانید متوجه شوید که مشتریان شما از طریق بازاریابی تلفنی جذب شده اند و یا تبلیغات شهری.

نتیجه این نکته منفی، نامعلوم ماندن بودجه اختصاص داده شده به هر یک از این نوع تبلیغات است.

مزایای استفاده از دیجیتال مارکتینگ نسبت به روش های سنتی

بروز ترین روش جذب مشتری و انجام تبلیغات، استفاده از روش های دیجیتال مارکتینگ است. از این روش ها می توان برای جذب مشتری، افزایش سود و حفظ مشتری وفادار استفاده کرد. یکی از مزیت های دیجیتال مارکتینگ این مورد است که می توان رفتار کاربران و مشتریان خود را با دقت بررسی و تحلیل کرد. به طور مثال در دیجیتال مارکتینگ لازم است تا مراحل زیر به ترتیب انجام شود:

۱. **بررسی نیاز های مشتری:** با جستجو کلمات کلیدی و تحقیق در مورد آنان می توان متوجه نیاز مشتریان شد. به طور مثال شما در زمینه فروش گوشی موبایل فعالیت می کنید. با جستجوی کلمه "خرید موبایل" متوجه می شوید که اکثر کاربران و جستجوهای آنان پیرامون "گوشی سامسونگ گلکسی A50" بوده است. با این اطلاعات شما مسیر خود را پیدا کرده و موجودی انبار را افزایش می دهید.
۲. **رفع نیاز و جذب مشتری:** با تهیه گوشی مذکور و ارائه خدمات پس از فروش کامل، می توان آن مشتری را جذب کرده و وفاداری فروشگاه را ثابت کرد.

این مثال ساده نشان می دهد که تبلیغات از طریق دیجیتال مارکتینگ بسیار هدفمند و ارزشمند است.

دیجیتال مارکتینگ چیست؟

همان طور که در بالا توضیح داده شد، هدف دیجیتال مارکتینگ، بازاریابی از طریق ابزار دیجیتالی در محیط هایی همچون شبکه های مجازی است. بازاریابی در شبکه های اجتماعی می تواند به صورت رایگان و یا با هزینه انجام شود. هیچ تفاوتی در نوع ابزار دیجیتالی وجود ندارد و محدودیتی نیز برای استفاده از آنها نیست. به طور مثال یک سئو کار که با استفاده از روش ها و تکنیک های سئو سعی در بهینه سازی وب سایت خود دارد تا موتورهای جستجو

مطالب آن را سریع تر ایندکس کنند، در حال بکارگیری یکی از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ به نام سئو است. برای کسب اطلاعات بیشتر در زمینه سئو، به صفحه [آموزش سئو](#) مراجعه کنید.

بسیاری از افراد تصور می کنند که دیجیتال مارکتینگ تنها مخصوص به فعالیت های آنلاین است یا تنها کسب و کارهایی که دارای یک وب سایت اینترنتی هستند می توانند از این دسته از تبلیغات استفاده کنند، اما در واقع بازاریابی دیجیتال بسیار گسترده تر می باشد. در حال حاضر فعالیت های سنتی نیز وجود دارند که برای افزایش سودآوری خود از این نوع تبلیغات استفاده می کنند.

آنچه جز جدایی ناپذیر از دیجیتال مارکتینگ محسوب می شود، استفاده از ابزارهایی چون وب سایت، ایمیل، شبکه های مجازی و ... برای جذب مشتری و تحلیل رفتار آنان است. هدف جدایی ناپذیر از دیجیتال مارکتینگ، فروش بیشتر و جذب مشتری هدف وفادار است.

آشنایی با ابزارهای دیجیتال مارکتینگ

دیجیتال مارکتینگ دارای هیچگونه حد و مرزی نیست و به صورت کلی نمی توان آن را به اصول خاصی محدود کرد اما حال که با هدف دیجیتال مارکتینگ آشنا شدید، لازم است ابزارهای مهم در این حوزه را بشناسید. در زیر برخی از مهمترین ابزارهای مفید در بازاریابی دیجیتال معرفی می شود:

وب سایت مارکتینگ (Website Marketing)



وب سایت مارکتینگ

وبسایت اصلی ترین پایگاه مشتریان شماست! به احتمال خیلی زیاد اولین برخورد مشتریان با کسب و کار شما در وبسایت اتفاق می افتد. دیگر نمی توانید مثل کسب و کارهای سنتی با استخدام یک فروشنده چرب زبان مشتریان را جذب کنید! پس باید کاری کنید که مشتری جذب خود وبسایت شود.

وبکیما webkima.com

دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - وب سایت مارکتینگ (Website Marketing)

شاید به جرات بتوان گفت که وب سایت یکی از ابزارهای مهم در دیجیتال مارکتینگ محسوب می شود. یک وب سایت شیک، ساده و زیبا می تواند نقش مهمی در جذب مشتری داشته باشد. بسیاری از کاربران تمایلی به وب سایت نشان نمی دهند و بر روی روش های دیگر همچون شبکه های مجازی مانند اینستاگرام متمرکز می شوند. این روش هر چه خوب باشد اما نمی تواند سایر روش های دیجیتال مارکتینگ را پشتیبانی کند. به طور مثال شما با داشتن یک اکانت اینستاگرام نمی توانید به وسیله ایمیل مارکتینگ با مشتریان خود در ارتباط باشید.

برای روشن شدن موضوع تصور کنید که اینستاگرام یک روز در دسترس نباشد یا به طور کامل دسترسی به آن قطع شود. در این صورت کسب و کار شما کاملاً از بین می رود. از طرف دیگر بدون وب سایت، گوگل شما را نمیشناسد و نمی تواند به افراد دیگر معرفی کند. در نظر داشته باشید که گوگل یک منبع اصلی است و می تواند مشتریان زیادی را به سمت شما روانه سازد.

به طور کلی می توان اعلام کرد که اعتبار یک کسب و کار با داشتن وب سایت تضمین می شود. بسیاری از افراد تنها به فعالیت هایی اعتماد می کنند و آنها را صاحب برند و سبک می دانند که یک برند معتبر داشته باشند. استخدام فروشنده قوی نمی تواند در یک کسب و کار آنلاین مفید واقع شود. اما در مقابل یک وب سایت حرفه ای می تواند ویرترین عملکرد شما باشد. هر اندازه در وب سایت شما اصول طراحی، رابط کاربری و تجربه کاربری بیشتر رعایت شده باشد، موفقیت شما نیز بیشتر است. بر اساس تحقیقات شرکت ADOBE اگر کاربری ظاهر سایت شما را نپسندد، بدون توجه به محتوا از آن خارج می شود و آمار این مورد نیز در حدود ۳۸ درصد است.

در سایت شما لازم است که کاربر حس خوب داشته باشد، سرعت خوب، قرارگیری المان ها در جای خود، فهم آسان، واکنش گرا بودن و یا پاسخگو بودن برای گوشی های موبایل و ... از جمله مواردی است که می تواند بر روی جلب نظر مثبت کاربرد تاثیر بسیاری داشته باشد.

اگر می خواهید کسب و کار اینترنتی خود را بر پایه یک وب سایت حرفه ای بنا کنید، پیشنهاد می کنیم از تیم [طراحی سایت آکادمی وبکیما](#) استفاده کنید.

بهینه سازی سایت

یکی از بهترین روش های بازاریابی دیجیتال که رقابت بسیاری در آن وجود دارد سئو است. با بهینه سازی سایت خود برای موتورهای جست و جو می توانید هدفمند ترین مخاطبین را داشته باشید. همیشه گفتم و باز هم می گویم سئو را با هیچ روش دیگر تبلیغاتی نمی شود مقایسه کرد.



وبکیما webkima.com

دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - بهینه سازی سایت برای گوگل یا SEO

این روش، یکی از استراتژی هایی است که رقابت زیادی در آن وجود دارد. وقتی شما صاحب یک سایت باشید، با بهینه سازی آن برای موتورهای جستجو، کاربران هدف خود را بهتر شناسایی می کنید و به آنها خدمات ارائه می کنید. در این روش دیجیتال مارکتینگ، مشتری به دنبال شما است و شما با بهینه سازی موقعیت خود، موجب می شوید تا او شما را ببیند. این مشتری بسیار وفادار تر نسبت به مشتری خواهد بود که شما وی را با تبلیغ جذب کرده اید.

همواره متخصصان پیشنهاد می کنند تا سایت خود را به نحوی بهینه کنید تا از تمام رقبا بالاتر قرار گیرید. باید عنوان کرد که بیش از ۵۰ درصد از بازدیدکنندگان یک وب سایت از گوگل وارد سایت شما می شوند لذا لازم است تا جایگاه خود را برای ربات های این موتور به گونه ای اثبات کنید که راحت تر شما را پیدا کنند.



دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - بازاریابی محتوا یا Content Marketing

این نوع از روش های دیجیتال مارکتینگ می تواند جواب هرگونه نیازی را بدهد. در بازاریابی محتوا متناسب با بودجه و نوع کسب و کار، می توان نیاز کاربر را با ارائه محتوا برطرف کرد. این محتوا می تواند یک مقاله و یا حتی یک ویدیو آموزشی باشد.

برای اثرگذاری این نوع بازاریابی آن را همچون یک طعمه تصور کنید که ابتدا کاربر جذب محتوای رایگان شما می شود و سپس برای رفع نیاز های خود، حاضر به پرداخت هزینه و دریافت خدمات است. این روش را زیرمجموعه بازاریابی درونگرا می دانند. با این توضیح که کاربر با توجه به میل باطنی از خدمات شما استفاده می کند و لازم نیست که شما وی را متقاعد سازید که از محصولات شما استفاده کنند.

بازاریابی محتوا در دسته ابزار های دیجیتال مارکتینگ، قبل از خرید کاربر از یک سایت یا شبکه، معنا می یابد. عموم افراد قبل از خرید تحقیق می کنند، بازاریابی محتوا باید اطلاعات مد نظر آنان را به راحتی در این مرحله در اختیارشان قرار دهد.

در Content Marketing لازم است تا به اصولی همچون توجه به کلمات کلیدی، تولید محتوای بروز و با کیفیت، لحن صحیح و مواردی از این قبیل دقت کرد. در نظر داشته باشید که اگر در انتهای مقالات شما بخش درج نظرات وجود داشته باشد، سایر کاربران با مطالعه آنان راحت تر به شما اعتماد می کنند.



دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - شبکه های اجتماعی یا Social Media

در حال حاضر می توان این روش را یکی از تاثیرگذارترین ابزار در بازاریابی دیجیتال نامید. امروزه استفاده از گوشی های هوشمند برای رفع نیازها و انجام امور روزانه تا حدی زیاد شده است که عموماً مردم زمان خود را در این فضاها سپری می کنند لذا بازاریابی ویروسی و راه اندازی یک کمپین تبلیغاتی می تواند تاثیر بسیاری داشته باشد. این روش بازاریابی نیاز به وب سایت و هزینه زیادی ندارد و هر شخصی می تواند در هر مکان و با هر تجهیزاتی از این متد سود ببرد، همانند خانمی که در منزل خود شیرینی پزی می کند. در این روش دیجیتال مارکتینگ امکان تبلیغات گسترده وجود دارد که از طریق ابزارهای دیگر ممکن نمی باشد.

اگر مایلید تا در تبلیغات شبکه های اجتماعی موفق ظاهر شوید، لازم است تا در محیط هایی باشید که جمعیت زیادی در آنجا حضور دارند. شبکه های اجتماعی می توانند در برند سازی و معروفیت شما نقش بسزایی داشته باشند زیرا افراد زیادی در آنجا حضور دارند.



دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - ایمیل مارکتینگ یا Email Marketing

در ایران این روش بازاریابی دیجیتالی تقریباً توسط هر کسب و کار موفق استفاده شده است و همچنان نیز استفاده می‌شود. با این روش می‌توانید موفقیت خود را تضمین کنید. به عبارت دیگر این ابزار در دیجیتال مارکتینگ موجب می‌شود تا مشتریان خود را به مشتریان وفادار تبدیل کنید.

این مورد نیز همچون بازاریابی محتوا برای هرگونه کسب و کار و هر بودجه‌ای می‌تواند شرایط خاصی را فراهم آورد. در ابتدای فعالیت خود می‌توانید از بسترهای رایگان استفاده کنید که بسیار مقرون به صرفه است. برای کسب اطلاعات بیشتر در زمینه انجام ایمیل مارکتینگ به صورت رایگان، پیشنهاد می‌کنیم حتماً مقاله [ایمیل مارکتینگ رایگان](#) را مطالعه بفرمایید تا با بهترین ابزارهای ایمیل مارکتینگ رایگان به صورت کامل آشنا شوید.

با استفاده از ایمیل مارکتینگ شما می‌توانید یک رابطه هدفمند با کاربران خود ایجاد کنید. شما این امکان را خواهید داشت تا تخفیفات، محصولات جدید و اخبار بروز را به گوش مشتریان برسانید. این امر موجب می‌شود تا آنها دوباره به وب سایت شما سر بزنند.

در بحث ایمیل مارکتینگ حساسیت بیشتر است زیرا کاربران هر روز ایمیل‌های متفاوتی دریافت می‌کنند که تعداد زیادی از آنها اسپم می‌باشند. همین مورد موجب می‌شود تا اگر در ایمیل شما محتوای ارزشمندی نباشد، کاربران اعتماد خود را به کسب و کار آنلاین شما از دست بدهند. به صورت کلی ارسال ایمیل‌ها در سه دسته مهم طبقه‌بندی می‌شوند:

- ارسال ایمیل خوشامدگویی که می بایست دارای توضیحات مختصر از فعالیت وب سایت باشد.
- ارسال ایمیل های مناسبی و ارائه خدمات ویژه همچون تخفیف ها.
- ارسال ایمیل اطلاع رسانی از بابت ارائه خدمات جدید و سرنخ های فروش.

بازاریابی از طریق ویدیو یا Video Marketing

بازاریابی ویدئویی

همین الان به سایت آپارات خودمان سر بزنید و ویدئوهای تبلیغاتی که در آن وجود دارد را ببینید. بیشتر دیدن ویدئو را ترجیح می دهید یا خواندن مقالات طولانی را؟ اگر همین اینفوگرافیک به صورت ویدئو بود بهتر نبود؟ ویدئو ها تاثیر گذاری خیلی بیشتری را روی مخاطبان نسبت به دیگر فرمت های محتوایی می گذارند.



وبکیما webkima.com

بازاریابی اینترنتی چیست؟ - بازاریابی از طریق ویدیو یا Video Marketing

بسیاری از افراد هستند که ترجیح می دهند به جای مطالعه یک مقاله طولانی، آن را در قالب یک ویدیو مشاهده کنند. تحقیقات نشان داده که این روش از دیجیتال مارکتینگ بسیار موثر است. امروزه اکثر افراد از اینترنت پرسرعت استفاده می کنند و عموماً زمان لازم برای مطالعه را ندارند. از همین جهت مشاهده ویدیو می تواند تاثیرات بسیار زیادی در جذب مشتری و معرفی خدمات و محصولات داشته باشد. ویدیو های تبلیغاتی منجر می شوند تا مشتری به کسب و کار شما علاقه مند شود.



بازاریابی چریکی

بازاریابی چریکی بهترین ابزار بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک و نوپا است. کسب و کار کوچکی که نمی تواند هزینه سنگین تبلیغات اینترنتی یا سنتی را بدهد می تواند از روش بازاریابی چریکی استفاده کند. در بازاریابی چریکی سعی می شود با کمترین هزینه بیشترین بازدهی دریافت شود. به همین خاطر به جای پول خرج کردن باید ایده خوب داشته باشید.

وبکیما webkima.com

بازاریابی اینترنتی چیست؟ - بازاریابی چریکی یا Guerrilla Marketing

اگر جز کسب و کارهای کوچک هستید که فعالیت خود را به تازگی آغاز کرده است، پیشنهاد می کنیم از این روش بازاریابی استفاده کنید. هدف این نوع بازاریابی، بیشترین بازدهی در برابر کمترین هزینه است. عموم فعالیت هایی که تازه آغاز به فعالیت کرده، نمی توانند هزینه تبلیغات روش های سنتی را پرداخت کنند از همین جهت لازم است تا ایده های خوب داشته باشند که مشتری فعلی را حفظ کنند.

بازاریابی چریکی یا پارتیزانی، روشی است که شما از مشتریان و یا از افراد دیگر درخواست می کنید تا شما را به دیگران معرفی کنند. این مورد می تواند با ارائه خدمات رایگان به آنها یا هدیه دادن صورت گیرد. به صورت کلی در این نوع از ابزارهای دیجیتال مارکتینگ لازم است، سوژه شوید تا در نهایت شما را ببینند.

تبلیغات اینترنتی

تبلیغات اینترنتی انواع گوناگونی دارد. اثر بخش ترین تبلیغات اینترنتی، تبلیغات کلیکی در گوگل است. از طریق تبلیغات گوگل هر سایتی می تواند یک شبه رتبه یک گوگل شود و خیلی زود باز خود قابل توجهی دریافت کند. این روش بیشتر برای کسانی مناسب است که مشکلی بابت هزینه های تبلیغاتی ندارند و سریع هم دوست دارد باز خورد خوبی دریافت کنند.



بازاریابی اینترنتی چیست؟ - تبلیغات اینترنتی یا Internet advertisement

این نوع از روش های بازاریابی انواع مختلفی دارد که مهمترین آنان تبلیغات کلیکی است. اگر قصد دارید خیلی سریع در گوگل دیده شوید، می توانید از تبلیغات کلیکی در گوگل استفاده کنید. یا در سایت های پربازدید از این روش بهره ببرید. یکی از شرکت هایی که در این حوزه سابقه فعالیت زیادی دارد، یکتانت می باشد که به ازای تبلیغات در بخش های مختلف و تکرار آنها هزینه های مختلفی دریافت می کند.

رپورتاژ آگهی یکی از روش های دیجیتال مارکتینگ است که در اینترنت طرفداران بسیار دارد. این متد از چندین جهت خوب است. شما با درج رپورتاژ آگهی بک لینک معتبر و دائمی کسب میکنید. در نهایت ترافیک سایت شما بالا رفته و به یک برند تبدیل خواهید شد.



بازاریابی اینترنتی چیست؟ - بازاریابی از طریق پیامک یا SMS Marketing

این روش برای تمام فعالیت ها پاسخگو نیست و در زمان استفاده از آن باید دقت کرد. در ایران بسیاری افراد، از اصول آن آگاه نیستند و به همین دلیل نمی توانند نتیجه خوبی نیز به دست آورند. البته برای اشخاصی که باید ها و نباید های این روش بازاریابی را می دانند، بازاریابی پیامکی زود بازده خواهد بود. از این روش برای ارتباط مستقیم با مشتری استفاده می شود. لذا مشتری اعتماد بیشتری به سایت شما پیدا خواهد کرد. می توان از این روش برای ارسال اخبار و تبلیغات نیز استفاده کرد.

این روش دیجیتال مارکتینگ علاوه بر مقرون به صرفه بودن، هدفمند تر نیز می باشد، همچنین بازدهی آن بسیار سریعتر است.

پوش نوتیفیکیشن

پوش نوتیفیکیشن یکی از جدیدترین ابزارها در دیجیتال مارکتینگ است که بدون دریافت اطلاعات مشتریان تان می توانید برای آن ها پیام هایی به صورت اعلان ارسال کنید. با استفاده از پوش نوتیفیکیشن پیام های زیادی در روز برای کاربران اینترنت ارسال می شود که از بسترهای مختلفی انجام می شود.



وبکیما webkima.com

دیجیتال مارکتینگ چیست؟ - پوش نوتیفیکیشن یا Push Notification

از این روش دیجیتال مارکتینگ در سطح اینترنت بسیار استفاده می شود. شاید برای شما نیز هنگام باز کردن یک سایت، تبلیغات بسیار نشان داده شوند. این تبلیغات نیازی به دریافت اطلاعات کاربران ندارند. به تازگی پوش نوتیفیکیشن در موبایل ها نیز راه اندازی شده است. لذا شما می توانید پیام های خود را در هر زمان از شبانه روز ارسال کنید.

تبلیغات دیجیتالی یا DIGITAL ADVERTISING

همانگونه که در بالا توضیحات داده شد یکی از مزایای تبلیغات به صورت دیجیتال این مورد است که می توان بازدهی آنها را سنجید. تبلیغات در این دسته متفاوت هستند و به صورت زیر طبقه بندی می شوند:

GOOGLE ADS

با تبلیغات در گوگل که به صورت نمایشی و تبلیغات در جستجو است، یک شبه می توانید راه هزار روزه را بروید! با این روش گوگل، تبلیغ کسب و کار آنلاین شما را در سایت ها و یا برنامه های همکاران خود، همچون یوتیوب نمایش می دهد و یا آنها را می توان در بررسی نتایج، تحت عنوان SERP مشاهده کرد. گفتنی است که تبلیغات در گوگل به صورت پولی است. به عبارت دیگر شما به ازای کلیک هایی که بر روی تبلیغ انجام می شود، هزینه پرداخت می کنید. در نظر داشته باشید که در تبلیغات کلیکی مخاطبان هدف با دقت بیشتری انتخاب می شوند.

رپورتاژ آگهی یکی از روش های دیجیتال مارکتینگ است که در اینترنت طرفداران بسیار دارد. همچنین رپورتاژ به مقاله ای گفته می شود که به صورت بی طرفانه نوشته می شود و کاربر با یک نگاه نمی تواند متوجه تبلیغاتی بودن آن شود اما همین لحن موجب جلب نظر کاربر می شود به طوری که بر روی پیشنهادات و نام سایت هایی که در آن درج شده، تمرکز می کند. درج رپورتاژ در سایت های پر بازدید و دارای رتبه خوب می تواند بسیار مفید باشد زیرا با دریافت بک لینک دائمی از آنها، رتبه سایت خود را ارتقا می دهید و در نهایت ترافیک سایت شما بالا رفته و به یک برند تبدیل خواهید شد. این مورد علاوه بر بحث تبلیغات در دیجیتال مارکتینگ منجر به بهبود رتبه سایت شما نیز می شود.

بازاریابی درونگرا و برونگرا چیست؟

در بحث دیجیتال مارکتینگ دو روش بازاریابی درونگرا و برونگرا وجود دارد. در یک زبان ساده در بازاریابی برونگرا لازم است تا شما به دنبال مشتری خود رفته و وی را متقاعد سازید که از محصولات و خدمات شما استفاده کند. در این روش می توان تبلیغات گوگل ادز، رپورتاژ ها، آگهی های بین برنامه تلویزیون و ... را قرار داد.

در مقابل بازاریابی برونگرا؛ نوع درونگرا نیز وجود دارد که مشتری، خود جذب محصول و خدمات شما می شود. بازاریابی محتوای یکی از همین روش ها است. پس از اینکه در این نوع روش دیجیتال مارکتینگ که به آن بازاریابی ربایشی نیز گفته می شود، مشتری به سمت شما جذب شد، لازم است تا اعتماد وی را جلب کرده و پیشنهادات ویژه ارائه کنید.

این روش جدیدترین متد در دیجیتال مارکتینگ می باشد. در اینجا است که به جای تبلیغات و متقاعد سازی، لازم است تا خدمات خود را خوب و نمونه سازیم تا کاربر به سراغ ما آید.

چرا باید دیجیتال مارکتینگ و اصول آن را یاد بگیریم؟

هر شخصی که مایل است تا در دنیای اینترنت و یا فضای مجازی کسب درآمد کند و کسب و کار اینترنتی داشته باشد، لازم است تا با دیجیتال مارکتینگ آشنا باشد که سود خود را افزایش دهد. در پروسه کسب و کار های آنلاین از زمان خرید، مقایسه، ترغیب برای مراجعات بعد و حفظ و فاداری کاربران، همواره نیاز است تا از روش هایی برای موثرتر شدن نتیجه استفاده شود. روش های بازاریابی دیجیتال به ما کمک می کنند تا بتوانیم از ابزارهای دیجیتالی استفاده کنیم و بهره وری خود را در سیستم آنلاین افزایش دهیم.

جمع بندی مقاله دیجیتال مارکتینگ چیست

هرگونه فعالیتی که به صورت آنلاین در اینترنت و یا بستر های دیگر فعالیت می کنند، لازم است تا از روش های دیجیتال مارکتینگ برای موفقیت خود استفاده کنند. انتخاب روش مناسب در دیجیتال مارکتینگ به نوع کسب و کار و میزان بودجه شما بستگی دارد. به صورت کلی روش های بازاریابی دیجیتالی برای هرگونه کسب و کاری لازم است. دیجیتال مارکتینگ مجموعه ای از روش های درونگرا و برونگرا برای جذب مشتری است و شرایط دیده شدن را برای شما فراهم می کند.

هر گونه سوالی در رابطه با دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی دیجیتالی دارید در پایین همین صفحه و در قسمت دیدگاه ها مطرح کنید، تا ما به سرعت پاسخگوی شما عزیزان باشیم، ممنون از شما که تا انتهای مقاله "دیجیتال مارکتینگ چیست" همراه ما بودید 😊

منبع: <https://webkima.com/what-is-digital-marketing/>