



سر زبان‌ها افتاد، حتماً کنار فروش اینترنتی، از این راه‌ها هم استفاده کنید. پس فعلاً شیوه‌های ارزان و در دسترس‌تری را به شما معرفی می‌کنیم.

شیوه‌های ارزان بازاریابی

ارتباط خودمانی

یکی از راه‌هایی که می‌تواند در بازاریابی به شما کمک کند، استفاده از دوستان و بستگان است. یعنی محصولتان که آماده شد، یک گروه مجازی از دوستانتان تشکیل دهید یا حضوری و تلفنی آن‌ها را در جریان تولید هنری‌تان قرار دهید. حالا آن‌ها خواهندخواه نیروی کار شما می‌شوند و برایتان تبلیغ می‌کنند.

تراکت بازی

نشر تراکت خیلی ارزان و امکان‌پذیر است. می‌توانید از هنرجویان گرافیک بهره ببرید و از آن‌ها بخواهید تراکتی شیک و چشمگیر برایتان طراحی کنند یا با کمی پرس‌وجو و آموزش، خودتان دست به کار شوید. راستی هنرجویان گرافیک، شما هم می‌توانید کار خود را (محصولتان را) نمی‌گوییم، بلکه خدمتتان، مثل همین طراحی تراکت) با همین شیوه‌ها تبلیغ کنید.

بازار گرمی

در شماره قبل، درباره عکاسی تبلیغاتی نکاتی را مطرح کردیم. حتماً تا به حال با در نظر گرفتن آن نکات، عکس‌های حرفه‌ای و خوبی از محصولتان گرفته‌اید. حالا باید محصولتان را برای فروش ارائه کنید. گرچه راه‌اندازی شغل آسان نیست، اما چاره چیست؟ این کار زندگی شما را به سمت بهتری سوق می‌دهد، چرا که دیگر می‌توانید روی پای خود بایستید، بر چالش‌های سخت غلبه کنید، خلاق باشید، امور مالی را مدیریت کنید و کار و کسب خود را پیش ببرید.

بازاریابی

برای اینکه محصول یا خدمتتان را به دیگران معرفی و در بازار جایگاه خود را پیدا کنید، لازم است دست به کار تبلیغات شوید. فعلاً برای شما که تازه شروع کرده‌اید، راه‌هایی تبلیغی مثل تلویزیون، رادیو و بیلبورد گران تمام می‌شود. روزی که کار و کسب‌تان رونق گرفت و نام شما و برند محصولتان

رویدادهای حضوری

در گروه‌های مجازی‌شان، که مخاطبان زیادی هم دارند، معرفی کنند و پس از فروش، درصدی از آن را مال خود کنند.

تبلیغ و بررسی

به تبلیغتان یک موضوع جذاب اضافه کنید؛ آن قدر جذاب که مردم برای سرگرمی هم که شده است، آن را دست‌به‌دست برای یکدیگر بفرستند.

گوش‌به‌زنگ برگزار می‌کنید یا گردهمایی‌های خیریه باشید. این نمایشگاه‌ها ممکن است در مدرسه‌ها یا فضاهای مربوط به شهرداری برپا شوند. لازم است بدانید در گردهمایی خیریه با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم محصولتان را می‌فروشید و هم درصدی را به خیریه می‌دهید و در کار خیر شریک می‌شوید.

اینترنتی

شاید فکر کنید الان دیگر باید بدوم دنبال مشتری! لازم نیست بدوید. همین‌جا بنشینید و کاسبی کنید. امروزه که اینترنت این همه گسترش یافته و در همه لایه‌های زندگی ما نفوذ پیدا کرده است، شما هم می‌توانید از همین راه مشتریان خود را بیابید و حرفه خود را به دیگران بشناسانید. شما امروز یک مزیت باورنکردنی نسبت به نسل‌های گذشته دارید؛ در عصر اینترنت به سر می‌برید و با شبکه‌های اجتماعی، دنیای مجازی و موتورهای جست‌وجو آشنا می‌شوید.

امروزه با استفاده از شیوه‌های گوناگون می‌توانید از امکانات برخط برای فروش محصول یا خدمات خود استفاده کنید.

چند شیوه برای فروش اینترنتی

کار در شبکه‌های اجتماعی

امروزه استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای فروش کالا یا خدمات توسعه پیدا کرده است. در این نوع فروش شما می‌توانید مشتریان زیادی جذب کنید.

استفاده از وبسایت

ساخت وبسایت هزینه زیادی دارد. ولی وبسایت‌های آماده‌ای هستند به نام «فروشگاه ساز» که با هزینه کمتر می‌توانید فضایی برای فروشگاه اینترنتی خود داشته باشید.

همکاری با سایت‌های واسطه

سایت‌هایی هستند که با عضویت در آن‌ها یک صفحه در اختیار شما قرار می‌گیرد و شما می‌توانید در آن صفحه محصول خود را بفروشید و البته درصد آن سایت را هم بپردازید. با جست‌جوی اینترنتی، این سایت‌ها را که خود از فروشگاه‌های آنلاین معروف و بزرگ هستند، بشناسید.

ویزیتوری مجازی

ویزیتورهای امروزی در حال بردن گوی سبقت از ویزیتورهای دیروزی‌اند. شما می‌توانید یکی از آن‌ها را پیدا کنید تا محصول شما را

توصیه‌های تک‌خطی

۱. توضیح کاملی برای محصول خود بنویسید.
۲. با انتخاب یک نام تجاری، برندسازی کنید.
۳. به بسته‌بندی توجه کنید. برچسب کوچکی درست کنید و نام برند و اطلاعات صفحه‌تان را روی آن درج کنید تا به راحتی شما را پیدا کنند.
۴. قوی‌ترین ویژگی محصول خود را بیان کنید.
۵. دانستن داستان پشت پرده تولید محصول برای مخاطب جالب است. مثلاً از نحوه تولید محصول فیلم بگیرید و آن را در صفحه خود قرار دهید.
۶. از ابتدا هزینه‌های اضافی مثل هزینه حمل‌ونقل را به مشتری بگویید.
۷. هر نکته خوبی را که مشتری در مورد محصول شما می‌گوید، در صفحه‌تان قرار دهید.
۸. برای نحوه پرداخت فکری کنید.
۹. به یکدیگر کمک کنید. لینک صفحه دوستانتان را در صفحه خود بگذارید و از آن‌ها بخواهید لینک محصول شما را در صفحه خود قرار دهند.
۱۰. صبور باشید. توقع نداشته باشید یک‌شبه به درآمد برسید.

فوت کوزه‌گری

با بعضی از نشریه‌ها تماس بگیرید و اعلام کنید شما یک مهارت‌آموز جوان هستید که شروع به کار و کسب کرده‌اید. آن قدر این کار را ادامه دهید تا یکی از آن‌ها قانع شود با شما مصاحبه کند. به این ترتیب، زودتر از آنچه انتظار دارید، شما را خواهند شناخت. ما هم می‌توانیم با شما مصاحبه کنیم.