

چگونه مزایای بازاریابی ارتباطی را از طریق وب سایت خود دوچندان کنیم



- باید تنها به صورت کمیسیون حقوق افراد را پرداخت کنید برای اقلام کوچک همچون کتاب یا موسیقی، کمیسیون یک روش رایج است.
- برای اقلام گران تر همچون خودرو، پرداختها باید دارای یک سقف مشخص باشند.
- اگر ایجاد برند نیز مهم است، باید هر بار که بازدیدکننده‌ای به سراغ رابط شما می‌رود نحوه پرداخت خود را تغییر دهید.

نوآوری کنید، تجزیه و تحلیل نمایید، نیاز مایید و خود را وفق دهید

نیاز به نوآوری همیشه احساس می‌شود لذا باید بهترین رویکرد را بیابید. باید نرم‌افزارهای لازم را تهیه کنید و آنها را به دقت مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید. باید ابتکارات جدید را با دقت تمام بیازمایید و خودتان را با آنها وفق دهید تا به آن چیزی دست یابید که برای شما و رابط‌های شما کارایی دارد.

تصمیم بگیرید چه زمانی دست به برون‌سپاری بزنید یا نرم‌افزاری را خریداری کنید

شرکت‌ها می‌توانند برون‌سپاری یا خرید برنامه‌های نرم‌افزاری را انتخاب کنند. برون‌سپاری (تأمین منابع از بیرون) بهتر است زیرا به شما اجازه می‌دهد بر آن چیزی تمرکز کنید که بهترین کاربرد (یعنی فروش و بازاریابی محصولات و خدمات) را برای شما دارد.

۱. شروع

بازاریابی ارتباطی توجه ویژه‌ای به عملکرد دارد به طور خلاصه، این نوع بازاریابی دارای ساز و کاری است که توجه خاصی به خدمات شبکه دارد. مثلاً amazon.com یک وب سایت پیشرو در این زمینه است. این وب سایت به سایر وب سایتها اجازه می‌دهد تا اطلاعات خود را در مورد کتاب‌های مورد نظرشان منتشر کنند. وقتی کسی چنین کتابی را انتخاب می‌کند و آن را می‌خرد، آمازون نیز رقمی را به عنوان حق‌العمل دریافت می‌کند. بازاریابی ارتباطی می‌تواند باعث باز شدن مجاری تازه‌ای به بازار شود. به هنگام بررسی این نوع بازاریابی، موارد زیر را حتماً به خاطر داشته باشید:

- بازاریابی ارتباطی بیشتر برای معرفی کالاها و محصولات مناسب است تا خدمات؛ شما باید با رابط‌های خود سخت کار کنید تا به هدفی که تمایل دارید، دست یابید؛
- یک بسته مناسب و مدون در قبال نحوه پرداختها برای نیل به موفقیت الزامی است.

۲. عملی ساختن آن

ببینید آیا کسب و کار شما برای بازاریابی ارتباطی مناسب است

- باید وب سایت‌های زیادی را بررسی کنید که می‌توانند برای بازار هدف شما جذاب باشند. این وب سایتها باید تمایل خود را برای پیوستن به یک برنامه ارتباطی نشان دهند.
- بازاریابی ارتباطی برای محصولات بهتر از خدمات است.
- آیا بازار قبلاً با برنامه‌های ارتباطی اشباع شده است؟

از یک جایگاه ارزشی قوی برخوردار باشید.

با وجود همه ایده‌های خوب، افراد زیادی وجود دارند که برنامه‌های ارتباطی کلان را رایج می‌کنند. برنامه شما برای جذب اعضای جدید چیست؟ سطح حقوق و مزایایی که شما پیشنهاد می‌نمایید، اهمیت زیادی دارد. شما باید همکاری خوبی با اعضای خود داشته باشید تا بتوانید برنامه‌هایتان را به شکلی مناسب تدوین و سازماندهی کنید.

با رابط‌های خود در تماس دائم باشید

ارتباطات دائم با رابط‌ها برای ایجاد اشتیاق و اعتماد در آنها الزامی است. شما باید برای ارسال دائمی یک خبرنامه الکترونیکی از طریق پست الکترونیک برنامه‌ریزی کنید. رابط‌های شما به مثابه شرکای شما هستند و اگر با آنها ارتباط تنگاتنگی نداشته باشید، مطمئن باشید که شما را ترک خواهند کرد.

در مورد یک رویکرد پرداخت حقوق و مزایا به توافق برسید

یک نکته مهم در قبال موفقیت برنامه شما این است که بدانید چگونه باید حقوق افراد را بپردازید. رویکردهای متفاوتی در این خصوص وجود دارند.

۴. برای اطلاعات بیشتر

کتاب:

«من فکر می‌کنم مهارت‌های موجود در انجام معاملات، یک گام مهم برای شروع هستند. شما باید یک سیستم توزیع بزرگ و رابط‌های فراوانی داشته باشید.» راب هرسون^۱

وبسایتها:

www.affiliateadvisor.com: سایت مشاوران بازاریابی ارتباطی