

أهمية الابداع في التسويق الرقمي

المقدمة:

نتيجة التطور والتكنولوجيا التي تحدث في هذه الأيام نرى بأن أصحاب الشركات تتجه نحو استخدام التكنالوجيا في تحقيق أهدافها وجذب عملائها لتحقيق اكبر قدر ممكن من الربح, ومن هذا فإنه تم ظهور في الآونة الأخيرة مفهوم عرف بالتسويق الرقمي والذي يعني بأنه استخدام كل ما هو متاح من وسائل التكنالوجيا الحديثة وعلى رأسها الانترنت من أجل الوصول للعميل المحتمل وتوصيل الرسالة التسويقية للشركة له, ويتم ذلك من خلال التسويق الرقمي وما يتيحه من تلك الفرص والإمكانيات غير المحدودة ويمكن لأي مدير أعمال أن يحقق نتائج استثنائية إذا استطاع استغلاله بالشكل الصحيح, والذي ممكن أن يكون إحدى وسائل تحقيقه من خلال التسويق بالمحتوى.

جدول المحتويات:

1. التعريف بالتسويق الرقمي.
2. من هي الفئة التي تستفيد من التسويق الرقمي.
3. أهم قنوات التسويق الرقمي.
4. مما يتكون فريق التسويق الرقمي في الشركة؟
5. أهمية الابداع في التسويق الرقمي.
6. كيف يتميز التسويق من خلال منصات التواصل الاجتماعي؟

1.التعريف بالتسويق الرقمي:

هو عبارة عن تطبيق مبادئ التسويق المعروفة عن طريق استخدام الأدوات الرقمية مثل الحواسيب/ الهواتف/ الراديو/ وغيرها من أجل تحقيق الأهداف المطلوبة من زيادة الوعي والمبيعات وبالتالي زيادة الأرباح, يتم استخدام التكتيكات والاستراتيجيات التي تستخدم لتحويل العميل المستهدف الذي لا تراه بعينك إلى المشتري.

من خلال التسويق الرقمي يمكنك الوصول إلى :

1. البريد الالكتروني
2. الرسائل النصية.
3. تطبيقات الهواتف المحمولة.
4. الرسائل الفورية.
5. مواقع التواصل الاجتماعي.
6. محركات البحث.

إن التسويق من خلال الانترنت هو أهم وأكبر ذراع للتسويق الرقمي, فغن التسويق الرقمي يتجاوز فكرة التسويق على الانترنت ليضم تحت رأيته كل ما له علاقة بالتكنولوجيا الحديثة.

2.من هي الفئة التي تستفيد من التسويق الرقمي؟

- شخص يحب الإطلاع والتعرف على الأمور الجديدة، ويقرأ المقال من أجل حب المعرفة.
- لديه عمل ويريد فهم التسويق الرقمي وكيفية استخدامه في تطوير هذا العمل.
- لديه مهارة أو عمل بسيط ويريد معرفة إذا كان يمكن للتسويق الرقمي أن يساعده بأي شكل في تطوير عمله .
- لديه طموح لكي يصبح مسوق إلكتروني محترف، ويريد تعلم هذا المجال ولا يعلم من أين تبدأ.
- باحث أو طالب يريد عمل بحث حول التسويق الرقمي، ولذا يريد فهم هذا المجال والتعرف

عليه عن قرب.

3.أهم قنوات التسويق الرقمي:

- التسويق بالمحتوى عن طريق إنشاء موقوع الكتروني للمشروع:
- وهي أهم قناة تسويقية في التسويق الرقمي للمؤسسات الاحترافية، وفيها يقوم صاحب البيزنس بإنشاء موقع إلكتروني Website يمثل الشركة، ويحتوي على بيانات ومعلومات تفصيلية حول ما تقدم الشركة من منتجات أو خدمات.

- وأيضاً يتم عمل مدونة للموقع لتقديم موضوعات في المجال الذي يتخصص فيه البيزنس، وذلك لاستقطاب عملاء يسعون لجمع معلومات حول الموضوع قبل القيام بعملية الشراء.

- التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي:

التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي من أهم القنوات التي أثبتت أهميتها في العقد الأخير في عالم التسويق الرقمي.

يهدف التسويق على مواقع التواصل الاجتماعي إلى جذب العملاء والمستهلكين وتعريفهم بـ العلامة التجارية، والتفاعل معهم وتقديم كل ما يودون الحصول عليه من بيانات ومعلومات حول المنتج أو الخدمة.

وفي النهاية يتحقق الغرض وهو تحويل العملاء المستهدفين إلى عملاء حقيقيين بإتمام عملية الشراء، ومن أشهر شبكات التواصل الاجتماعي فيسبوك Facebook، و إنستغرام Instagram، و تويتر Twitter، و يوتيوب YouTube , قد يهمك الاطلاع على التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي

- التسويق عبر البريد الالكتروني:

من أقدم طرق التسويق الرقمي، ولكنها مازالت ذات فاعلية كبيرة في عملية التسويق، وتُستخدم بشكل كبير للتنويه عن آخر المستجدات أو عرض محتوى إعلاني جديد للعملاء.

عند استخدام هذه التقنية عليك توخي الحذر، فالكثير من العملاء يشعرون بالضيق من كثرة رسائل البريد الإلكتروني، فلا تكن لحوحاً وقدم معلوماتك بالشكل الكافي فقط دون مبالغة.

والتسويق عبر البريد الإلكتروني باختصار يتمثل في تكوين قائمة بريدية لعملاء مستهدفين، والقيام بإرسال رسائل تسويقية لهؤلاء العملاء لجذبهم مرة أخرى للموقع أو للمتجر الإلكتروني، وبالتالي تحقيق المزيد من الأرباح من نفس العميل.

• تحسين محركات البحث:

يطلق عليه أيضاً Search Engine Optimization، وهو قناة تسويقية في غاية الفاعلية، من خلالها يقوم صاحب البيزنس بعمل التحسينات المطلوبة في محتوى موقعه من أجل الظهور في نتائج البحث الأولى، ومن ثم جذب المزيد من المهتمين بما يقدم، وفي النهاية تحقيق المبيعات.

• التسويق عن طريق الرسائل النصية:

الرسائل النصية تمثل واحدة من القنوات التسويقية الفعالة جداً في التسويق الرقمي، فهي تمكن صاحب العمل من ارسال رسالة نصية مباشرة لهاتف العميل المستهدف.

4.مما يتكون فريق التسويق الرقمي في الشركة؟

إن فريق التسويق الرقمي في الشركة هو المسؤول عن زيادة الوعي بالعلامة التجارية الخاصة بالشركة, وتحقيق المزيد من المبيعات.

يعمل الفريق من خلال قنوات التسويق الرقمي المتاحة سواء المجانية او المدفوعة, هناك العديد من التخصصات في التسويق الرقمي ولكن ليس كل الشركات تمتلك الفريق الذي يضمها جميعها.

فريق التسويق الرقمي في الشركة يتغير بتغير حجم الشركة وعدد قنوات التوزيع لديها والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها فهو ليس بعدد ثابت, سنذكر هنا أهم وأبرز الاختصاصات اللازمة في التسويق الرقمي:

1.متخصص بتحسين محركات البحث:

مهمته العمل على موقع الشركة الإلكتروني من أجل رفع ترتيبه في محركات البحث، أيضاً يعمل مع منشئ المحتوى لضمان آداء جيد للمحتوى الذي يكتبونه لمواكبة متطلبات محركات البحث.

2.أخصائي تسويق بالمحتوى:

مهمة المسوق بالمحتوى هي كتابة محتوى ذا جودة لمدونة موقع الشركة لجذب المزيد من العملاء المحتملين. أيضاً يجب أن يكون كاتب المحتوى على دراية بأساسيات SEO لإنتاج محتوى متوافق مع حركات البحث, قد يهمك الاطلاع على تحسين الظهور على محركات البحث.

3.مدير وسائل التواصل الاجتماعي:

مهمته الأساسية هي وضع جدول زمني للمنشورات وللمحتوى النصي والمحتوى المرئي للشركة، ومتابعة الانطباعات التي يقدمها الجمهور.

يجب أن يعمل مدير وسائل التواصل الاجتماعي مع اختصاصي تسويق المحتوى لوضع استراتيجية لنشر المحتوى على وسائل التواصل الاجتماعي.

5.أهمية الابداع في التسويق الرقمي:

عندما يتم ذكر الابداع فإن معظم الناس تفكر في أن الأمر متعلق بالتصميم, ولكن الابداع لا يقتصر على التصميم فقط, بل يتم التعبير عنه أيضاً في التفكير الابداعي.

يمكن أن يكون التفكير الابداعي هو الأداة القوية في التسويق والأعمال بشكل عام, كان الابداع أساسياُ لنجاح التسويق قبل ظهور الانترنت بوقت طويل, لقد قد كان دائما عاملاً رئيسياً في التميز, وكذلك في التسويق التقليدي.

يفضل العديد من المسوقين التركيز على الأساليب والتقنيات الحالية بدلاً من تطوير أفكار جديدة وحصرية, وهو أمر حاسم لنجاح استراتيجية التسويق الرقمي اليوم.

إن الخيال يولد الابتكار.. ومع ذلك فإن التفكير خارج الصندوق يمكن أن يظهر لك منظورات جديدة ويزيل القيود داخل رأسك, إذا كنت لا تعتقد بأنك الشخص المفكر والمبدع لا تقلق لأن الابداع هو جزء طبيعي من كيفية عمل الدماغ ولكن من أجل تحفيز هذا الجزء يجب عليك أن توسع مهاراتك وتعلم مهارات جديدة.

إليك بعض الأسباب التي تجعل تعزيز الإبداع مهماً لعملك:

1. يساعدك التفكير الابداعي على رؤية فرص السوق الجديدة.
2. يساعدك على التواصل إلى حل فريد لمشكلتك.
3. يساعدك على أن تكون الشخص المبتكر.
4. يساعد الابداع الحملة التسويقية لديك بأن تكون متميزة.
5. يسمح بأن يعيد النشاط لعملك بشكل مستمر.
6. يساعدك على البقاء بقوة والصلة بعملائك.
7. يساعدك على فهم وجهة نظر عميلك.
8. يحسن التفكير الابداعي القيادية.
9. يقوي من مرونتك في التعامل مع المشاكل والأزمات وتحمل ضغط العمل.

6.كيف يتميز التسويق من خلال منصات التواصل الاجتماعي؟ **قد يهمك الاطلاع على كيفية التسويق عبر المؤثرين.**

- زيادة الوعي بعلامتك التجارية.
- سهولة نشر المحتوى.
- متابعة السوق والمنافسين.
- متابعة احتياجات العملاء.
- سرعة الرد على استفسارات العملاء.
- الحفاظ على ولاء العملاء.
- زيادة عدد زوار موقعك.

الخاتمة:

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الاطلاع عليها عبر مدونتنا:

حملات التسويق الالكتروني

بناء استراتيجيات التسويق الرقمي

مفهوم وأهمية التسويق بالمحتوى للمشروع

ما هو التسويق الاستراتيجي؟ وما هي أهدافه؟

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.