

شبكات التواصل الاجتماعي منصة حقيقية لتعزيز التجارة

قواعد التسويق الجديدة شرط أساسي لمضاعفة المبيعات ومواكبة طبيعة العصر



اكتسبت شبكات التواصل الاجتماعي مكانة استراتيجية في مجال الأعمال والتجارة في ظل تقدم الوسائل الرقمية وتزايد الاعتماد على آليات تسويق ناجحة في استقطاب الجماهير، ما جعل فيسبوك وإنستغرام وغيرهما من المنصات محل اهتمام كبرى الشركات والمراكات العالمية لترويج منتجاتها.

الرباط - تحولت مواقع التواصل الاجتماعي اليوم إلى منصة حقيقية للتسويق بالنسبة إلى الشركات، حيث تتيح لها تعزيز حضورها على شبكة الإنترنت وتوسيع زبائنها فضلا عن تطوير رقم أعمالها.

وتمثل مواقع فيسبوك وإنستغرام وتويتر ولينكد إن وحتى سناب شات، حاليا، أدوات حقيقية للتواصل في نفس مستوى وسائل الإعلام التقليدية، كما تمثل بالنسبة إلى معظم المستخدمين منصات بسيطة وسهلة لا تقدم أي غموض أو صعوبة في الولوج إلى المعلومة.

وقد ثبت أن شبكات مواقع التواصل الاجتماعي التي تتطلب، بكل بساطة، تنظيمًا وتدييرا معقلنا للوقت، حيث تعد ممارسة تسويقية واعدة لتحسين وضمان حضور أي عمل تجاري على الإنترنت بالإضافة إلى تنوع وزيادة مصادر جذب الزبائن.

كما يتعلق الأمر بإعادة تستخدم لاستكشاف الأعمال التجارية للشركات أو التجارة الإلكترونية والحفاظ على ولاء الزبائن، والتعريف لدى الموردين أو الشركاء أو المنافسين.

ونسبت وكالة أنباء المغرب العربي إلى ريتا أخصبي، المالكة لتصور "ترديلاب" وهو متجر للالبسة متعدد العلامات التجارية مقره في الدار البيضاء، قولها إن "الشبكات الاجتماعية تمثل وسيلة جيدة للترويج لأي مشروع من خلال تطوير سمعته وحضوره على شبكة الإنترنت وكذلك الرفع من قاعدة زبائنه ومبيعاته".

وقالت إنه "قبل مغادرة قطاع المال والبنوك للدخول في ريادة الأعمال وخلق مفهوم متجر خاص، غالبا ما كنت انقسم بعض الصور على الشبكات الاجتماعية، وخاصة في حسابي على إنستغرام، وعندما افتتحت مشروعتي سنة 2017، وجدت نفسي أصلا مع جماعة تضم أكثر من 30 ألف متابع، وهو الأمر الذي ساعدني كثيرا في جعل مشروعتي معروفا بشكل أفضل وفي اكتساب الزبائن".

الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب من الزبائن وتتيح علاقة خاصة توفر الفرصة لبناء الثقة

ولفتت إلى أن "الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب مع الزبائن وتتيح نسج علاقة خاصة دون نسيان حقيقة أنها توفر الفرصة لإنشاء علاقة ثقة مع مجتمعك".

ولاحظت ريتا في هذا السياق، أنه بفضل قناة التواصل هذه، تمكنت من نسج زبائن جدد ليس فقط من العاصمة الاقتصادية حيث يقع متجرها، ولكن أيضا من جميع مدن المملكة.

وأضافت أنه "بفضل إنستغرام اتلقى طلبات من العديد من الزبائن خارج مدينة الدار البيضاء، وأعمل على توصيلها في كل جهة في المغرب، وهو أمر مدهل للرفع من مبيعاتي خاصة في هذه الفترة من الأزمة الصحية المرتبطة بكوفيد -19".

ومن جهتها، قالت سكيبة الغازي، المؤسسة المشاركة لعلامة لعلامة "دومينغ"، إنها "تسعى إلى إضفاء طابع التجديد على الصناعة التقليدية المغربية ومواكبة الحرفيين في مجال السلال، وخاصة النساء في المناطق القروية من خلال إنشاء تعاونيات من أجل أنشطة

إمبراطورية فيسبوك تعبر القارات

التواصل الاجتماعي الخاص بك بكثرة المنشورات في سبيل النشر فقط. ومن الأهمية بمكان التأكد من أن المعلومات التي تشاركها ذات صلة بجمهورك.

وبفضل التكنولوجيا أصبح كل عمل تجاري اليوم لديه مستوى معين من التواجد على الإنترنت. ويساعد وجود موقع ويب الزبائن المحتملين في العثور على أعمالهم واستعراض المنتجات والخدمات المتاحة لهم. ودون التواجد على الإنترنت، يتمتع المنافسون بميزة كبيرة بغض النظر عن جودة وموثوقية المنتجات والخدمات التي تقدمها.

ويجاء معظم زبائنك إلى الويب عند البحث عن موردين جدد أو خدمات جديدة. ويبحث الكثيرون أيضا عن التقييمات عبر الإنترنت وغالبا ما يلجأون إلى وسائل التواصل الاجتماعي للحصول على مراجع وآراء قبل الاتصال بتشاطك التجاري. لذا، نظرا إلى أن التواجد الرقمي أمر مهم، كيف تنشئ نشاطك التجاري الصغير عبر الإنترنت وتجذب الزبائن إليه حتى بميزانية محدودة؟

أصبح من السهل بشكل متزايد التواجد على الإنترنت من خلال موقع ويب، حيث أن امتلاك موقع ويب تجاري أو موقع ويب للتجارة الإلكترونية هو فرصتك لتقديم أفضل صورة لك، بالإضافة إلى المعلومات ذات الصلة التي سيبحث عنها زبائنك.

وتوفر شبكات التواصل الاجتماعي الأدوات لنشاطك التجاري لمشاركة المحتوى مع قاعدة جماهيرية واسعة بشكل لا يصدق.

وحسب البيانات والأبحاث فإن نحو 57.5 في المئة من المستهلكين يصرون بأنه تزيد احتمالية شرائهم من علامة تجارية يتابعونها على شبكات التواصل الاجتماعي.

وتعتبر منصات وسائل التواصل الاجتماعي قيمة لزيادة المبيعات وإجراء اتصالات مع الزبائن المحتملين. والتسويق على شبكات التواصل الاجتماعي يبني الثقة بعلاقتك التجارية وخدماتك من خلال الاستجابة التفاعلية واكتشاف الصفقات أو العروض الترويجية الحالية. وأيضا فإن إعداد هذه الملفات التعريفية على شبكات التواصل الاجتماعي مجاني.

ويمكن أن يؤدي الإفراط في الترويج والتسويق المبالغ فيه إلى انخفاض عدد المتابعين. ويجب ألا تنهك موقع

على الرغم من المستجدات والتغيرات التي تطرأ على لوجاريتمات فيسبوك، وتقديم المحتوى وإرساله إلى أعداد تقل بشكل مستمر، فقط 1 في المئة إلى 2 في المئة من متابعيك يستلمون منشوراتك بطريقة عضوية طبيعية غير مدفوعة ولا يزال فيسبوك وسيلة التواصل الاجتماعي التي تتمتع باكبر عدد من المستخدمين في العالم.

فيسبوك وإنستغرام

توضح دراسة من ستانيسيتا الشعبية الكبيرة لفيسبوك عالميا والنمو المتسارع في أعداد المستخدمين النشطين على الشبكة شهريا.

فعلى الرغم من أن الأرقام في حالة ارتفاع صريح وواضح، لفهم مقدار النمو السريع الحاصل، كان العدد نحو 2320 مليون مستخدم وأصبح 2414 مليون مستخدم نشط بين 2017 و 2018. ولكون فيسبوك مستخدما من قبل العديد من الناس، فإنه يعتبر أداة فعالة لتحقيق المبيعات على الإنترنت.

ومن خلال فيسبوك يمكنك التسويق للفعاليات التي تتعلق بأعمالك، تقديم محتوى هام لمتابعيك، وفتح قناة تقدم عبرها الدعم إلى الزبائن وتحقيق المبيعات.

وهناك العديد من الخيارات لتعزيز استخدام هذه الشبكة، مثل إعلانات فيسبوك أو فيسبوك ادس (أداة الإعلانات على هذه الشبكة الاجتماعية). ولاستخدامها بالأسلوب الأكثر فائدة، من الضروري أن يكون لديك صفحة "فان بايج" بهذا الأسلوب، تكون الإعلانات متكاملة ومندمجة مع "التايم لاين" فتنظر لهم.

ويعتبر إنستغرام شبكة اجتماعية ديناميكية تعتمد على الجانب المرئي في التسويق والإعلان، مما يتيح تفاعل أيضا مع المستخدمين، وباعتبار أنهم يشاهدون منتجاتك عمليا أثناء نشر الصورة أو الفيديو.

وانتشار الإنترنت، أصبح الوسط الافتراضي يقدم فرصة كبيرة جدا في إيصال منتجات وخدمات الشركات إلى أسواق جديدة، أناس أكثر وما يقوم عليه ذلك من فرص في زيادة المبيعات. وهذه الحقيقة موجودة أيضا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث أظهرت دراسة أجريت على 4411 شخصا في العام 2017، بمثابة عينة متنوعة من العديد من البلدان: آسيا، الأردن، لبنان، قطر، السعودية، الإمارات وتونس وغيرها من دول شمال أفريقيا، أن هناك عددا كبيرا جدا منهم يستخدم وسائل السوشيال ميديا لمتابعة الأخبار والمستجدات وكل شيء حول العالم.

وإذا ما نظرنا إلى الفئات العمرية التي تقوم بذلك، نلاحظ أن الفئات العمرية من 16 إلى 24 عاما، وكذلك من 25 إلى 34 عاما هي من أكثر الناس الذين يقومون بذلك، وهذا سلوك طبيعي جدا يمثل جيل الألفية.

وحتى الشريحة العمرية بين 35 و 44 عاما لها نصيب جيد، وهم يشكلون جزءا من الشريحة التي تعمل والقادرة على اقتناء وشراء المنتجات والخدمات، وهذا يزيد من أهمية التفكير في إبداع الأساليب والاستراتيجيات التسويقية التي تساعدك على زيادة أعداد المبيعات وإيصال أعمالك إلى المزيد من العملاء المحتملين.

وبات من المهم أن يكون لديك صفحة شخصية "بروفايل" على مثل هذه الوسائل، لكن ربما تتخيل أنه من الصعب أن تتحدث وتحدث عن المواضيع الجذابة حقا.

خلال السنوات الأخيرة ربما أصبح من الشائع جدا أن تسمع عن شركة من الشركات أو مؤسسة من المؤسسات تستعمل السوشيال ميديا لزيادة المبيعات، وهذا التوجه طبيعي جدا ويواكب العصر. فمع تقدم التكنولوجيا

الرباط - تحولت مواقع التواصل الاجتماعي اليوم إلى منصة حقيقية للتسويق بالنسبة إلى الشركات، حيث تتيح لها تعزيز حضورها على شبكة الإنترنت وتوسيع زبائنها فضلا عن تطوير رقم أعمالها.

وتمثل مواقع فيسبوك وإنستغرام وتويتر ولينكد إن وحتى سناب شات، حاليا، أدوات حقيقية للتواصل في نفس مستوى وسائل الإعلام التقليدية، كما تمثل بالنسبة إلى معظم المستخدمين منصات بسيطة وسهلة لا تقدم أي غموض أو صعوبة في الولوج إلى المعلومة.

وقد ثبت أن شبكات مواقع التواصل الاجتماعي التي تتطلب، بكل بساطة، تنظيمًا وتدييرا معقلنا للوقت، حيث تعد ممارسة تسويقية واعدة لتحسين وضمان حضور أي عمل تجاري على الإنترنت بالإضافة إلى تنوع وزيادة مصادر جذب الزبائن.

كما يتعلق الأمر بإعادة تستخدم لاستكشاف الأعمال التجارية للشركات أو التجارة الإلكترونية والحفاظ على ولاء الزبائن، والتعريف لدى الموردين أو الشركاء أو المنافسين.

ونسبت وكالة أنباء المغرب العربي إلى ريتا أخصبي، المالكة لتصور "ترديلاب" وهو متجر للالبسة متعدد العلامات التجارية مقره في الدار البيضاء، قولها إن "الشبكات الاجتماعية تمثل وسيلة جيدة للترويج لأي مشروع من خلال تطوير سمعته وحضوره على شبكة الإنترنت وكذلك الرفع من قاعدة زبائنه ومبيعاته".

وقالت إنه "قبل مغادرة قطاع المال والبنوك للدخول في ريادة الأعمال وخلق مفهوم متجر خاص، غالبا ما كنت انقسم بعض الصور على الشبكات الاجتماعية، وخاصة في حسابي على إنستغرام، وعندما افتتحت مشروعتي سنة 2017، وجدت نفسي أصلا مع جماعة تضم أكثر من 30 ألف متابع، وهو الأمر الذي ساعدني كثيرا في جعل مشروعتي معروفا بشكل أفضل وفي اكتساب الزبائن".

الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب من الزبائن وتتيح علاقة خاصة توفر الفرصة لبناء الثقة

ولفتت إلى أن "الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب مع الزبائن وتتيح نسج علاقة خاصة دون نسيان حقيقة أنها توفر الفرصة لإنشاء علاقة ثقة مع مجتمعك".

ولاحظت ريتا في هذا السياق، أنه بفضل قناة التواصل هذه، تمكنت من نسج زبائن جدد ليس فقط من العاصمة الاقتصادية حيث يقع متجرها، ولكن أيضا من جميع مدن المملكة.

وأضافت أنه "بفضل إنستغرام اتلقى طلبات من العديد من الزبائن خارج مدينة الدار البيضاء، وأعمل على توصيلها في كل جهة في المغرب، وهو أمر مدهل للرفع من مبيعاتي خاصة في هذه الفترة من الأزمة الصحية المرتبطة بكوفيد -19".

ومن جهتها، قالت سكيبة الغازي، المؤسسة المشاركة لعلامة لعلامة "دومينغ"، إنها "تسعى إلى إضفاء طابع التجديد على الصناعة التقليدية المغربية ومواكبة الحرفيين في مجال السلال، وخاصة النساء في المناطق القروية من خلال إنشاء تعاونيات من أجل أنشطة

الرباط - تحولت مواقع التواصل الاجتماعي اليوم إلى منصة حقيقية للتسويق بالنسبة إلى الشركات، حيث تتيح لها تعزيز حضورها على شبكة الإنترنت وتوسيع زبائنها فضلا عن تطوير رقم أعمالها.

وتمثل مواقع فيسبوك وإنستغرام وتويتر ولينكد إن وحتى سناب شات، حاليا، أدوات حقيقية للتواصل في نفس مستوى وسائل الإعلام التقليدية، كما تمثل بالنسبة إلى معظم المستخدمين منصات بسيطة وسهلة لا تقدم أي غموض أو صعوبة في الولوج إلى المعلومة.

وقد ثبت أن شبكات مواقع التواصل الاجتماعي التي تتطلب، بكل بساطة، تنظيمًا وتدييرا معقلنا للوقت، حيث تعد ممارسة تسويقية واعدة لتحسين وضمان حضور أي عمل تجاري على الإنترنت بالإضافة إلى تنوع وزيادة مصادر جذب الزبائن.

كما يتعلق الأمر بإعادة تستخدم لاستكشاف الأعمال التجارية للشركات أو التجارة الإلكترونية والحفاظ على ولاء الزبائن، والتعريف لدى الموردين أو الشركاء أو المنافسين.

ونسبت وكالة أنباء المغرب العربي إلى ريتا أخصبي، المالكة لتصور "ترديلاب" وهو متجر للالبسة متعدد العلامات التجارية مقره في الدار البيضاء، قولها إن "الشبكات الاجتماعية تمثل وسيلة جيدة للترويج لأي مشروع من خلال تطوير سمعته وحضوره على شبكة الإنترنت وكذلك الرفع من قاعدة زبائنه ومبيعاته".

وقالت إنه "قبل مغادرة قطاع المال والبنوك للدخول في ريادة الأعمال وخلق مفهوم متجر خاص، غالبا ما كنت انقسم بعض الصور على الشبكات الاجتماعية، وخاصة في حسابي على إنستغرام، وعندما افتتحت مشروعتي سنة 2017، وجدت نفسي أصلا مع جماعة تضم أكثر من 30 ألف متابع، وهو الأمر الذي ساعدني كثيرا في جعل مشروعتي معروفا بشكل أفضل وفي اكتساب الزبائن".

الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب من الزبائن وتتيح علاقة خاصة توفر الفرصة لبناء الثقة

ولفتت إلى أن "الشبكات الاجتماعية تجسد مبدأ القرب مع الزبائن وتتيح نسج علاقة خاصة دون نسيان حقيقة أنها توفر الفرصة لإنشاء علاقة ثقة مع مجتمعك".

ولاحظت ريتا في هذا السياق، أنه بفضل قناة التواصل هذه، تمكنت من نسج زبائن جدد ليس فقط من العاصمة الاقتصادية حيث يقع متجرها، ولكن أيضا من جميع مدن المملكة.

وأضافت أنه "بفضل إنستغرام اتلقى طلبات من العديد من الزبائن خارج مدينة الدار البيضاء، وأعمل على توصيلها في كل جهة في المغرب، وهو أمر مدهل للرفع من مبيعاتي خاصة في هذه الفترة من الأزمة الصحية المرتبطة بكوفيد -19".

ومن جهتها، قالت سكيبة الغازي، المؤسسة المشاركة لعلامة لعلامة "دومينغ"، إنها "تسعى إلى إضفاء طابع التجديد على الصناعة التقليدية المغربية ومواكبة الحرفيين في مجال السلال، وخاصة النساء في المناطق القروية من خلال إنشاء تعاونيات من أجل أنشطة