

# برندسازی ، بازاریابی و فروش در شبکه های اجتماعی

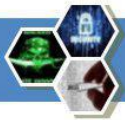
جهت حضور و طرح پرسشهای خود به کانال زیر وارد شوید:

 @import\_export

زمان : پنجشنبه ۱۸ خرداد ۹۶ ساعت ۲۳ - ۲۱:۳۰

دکتر سید سجاد موسوی

دکتر احمد موسوی خویی



❖ دکتر سید سجاد موسوی

- ❖ ✓ سخنران دوره های مدیریتی، تغییر و تحول، کسب و کار، شبکه های اجتماعی و...
- ❖ ✓ مدرس دانشگاه ، مشاور مدیریتی و کسب و کار در شرکت های مختلف
- ❖ ✓ مولف ۱۰ کتاب ✓ مشاور شرکت نرم افزاری راسپینا



# بازاریابی در شبکه های اجتماعی



## روش های بازاریابی اینترنتی؟

- ❖ بازاریابی با موتورهای جستجوگر
- ❖ بازاریابی با شبکه های اجتماعی
- ❖ بازاریابی محتوا
- ❖ ویدیو مارکتینگ
- ❖ ویدو مارکتینگ
- ❖ ایمیل مارکتینگ
- ❖ تبلیغات پولی





## ❖ چرا شبکه های اجتماعی از شبکه های اجتماعی استفاده می کنیم؟



## #هشتک

- ❖ از هشتک های مناسبی استفاده کنید
- ❖ از هشتک های مهم مرتبط استفاده کنید (مثل دیجیکالا)
- ❖ در مسابقات اینستاگرامی شرکت کنید
- ❖ هدفتون را از گذاشتن هشتک مشخص کنید
- ❖ هشتک های اختصاصی داشته باشید
- ❖ #سیدسجادموسوی
- ❖ #نبض\_زندگی #nabzezendegii





## از تصاویر ترکیبی استفاده کنید.

❖ شما با تصاویر ترکیبی می‌توانید یک محصول را با لوازم جانبی آن نمایش دهید.



9:14:17 PM



### بخش پرسش و پاسخ

پرسش اول

"با توجه به اینکه مارکتینگ و حتی فروش در شبکه های اجتماعی در ایران به سرعت جا افتاد و تا حدودی استقبال هم شد، چشم انداز این فضا چیه؟ گزینه بعد از شبکه های اجتماعی چه شکلی میتونه داشته باشه؟ تا کی مخاطبان شبکه های اجتماعی تحت تاثیر برندینگ در این فضا قرار میگیرند؟"

پاسخ:

سلام خدمت شما دوست گرامی شبکه های اجتماعی تا چندسال آینده هستند مثال بزمن الان میکروسافت تا سال ۲۰۲۵ برنامه ریزی کرده که با شبکه های اجتماعی پهباد تاکسی رو راه اندازی کنه. و مبحث دیجیتال مارکتینگ رو هم میتونید دنبال کنید.

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش دوم

"سلام.

سوالهای بنده

ممنون از تلاش بی وقفه و خالصانه شما

در حال حاضر صادرات ایران برهلاف اظهارات حضرات، واقعا عصا بدست شده و خیلی تجار خارجی تمایل به همکاری و معامله با تجار ایرانی ندارند. خب علت‌های زیادی مثل دریافت و پرداخت‌های مالی، سلب اعتماد بوسیله ی از سال محصول نامناسب (حداقل از بار دوم به بعد) و ...

میخواستم از دکتر سوال کنم که واقعا اشخاص و شرکتهایی مثل ما توی این برهه ی سخت چه باید بکنیم و چه راه حلهایی وجود دارد."

پاسخ:

این مساله رو کلی می‌گم دوستان باید روی خودتون و مجموعه کار کنند در مباحث عزت نفس و ضمیرناخودآگاه.

در شرایط تحریم برند آیس در حال حاضر دارد برند و محصولاتش را صادر میکند. و خیلی مساعل دیگه رو حتما باید رعایت کرد.

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش سوم

"میشه یکی دو نمونه از خطاهایی که ادم میتونه در شبکه های اجتماعی بکنه و سوخت بشود را نام ببرید؟

در انجام چه اقداماتی باید احتیاط کنیم تا برند ما نسوزد؟"

پاسخ:

شفاف نبودن

مستمر نبودن فعالیت شما

درست نکردن سالاد که در ویس ها اشاره نمودم

(دکتر احمد موسوی خویی)

مشتری مداری رو باید در شبکه های اجتماعی رعایت کنیم. به مشتری احترام بزاریم. فعالیت داشته باشیم بصورت روزانه. گذاشتن پست در ساعت های خاص رو مدنظر داشته باشیم.

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش چهارم

"با عرض سلام خدمت دکتر موسوی

۲ سوال از محضرتون داشتم

۱: برای اینکه بتونم محصول خودم که زعفرون هست رو بفروشم نیاز به علم بازاریابی دارم قطعا بازاریابی به روش سنتی جوابگو بازار فعلی نیست آیامیشه موسسه ای آموزشگاهی یا مقاله ای که کاربردی باشه و صرفا آکادمیک نباشه معرفی بفرمایید .

۲: برای زعفران قطعا برند های سحر خیز و بهرامن و ..... چه در بازار داخلی و خارجی با قدرت در حال کار هستند و رقابت باهاشون سخته اما ممکن .

من دنبال کاری مثل اسنپ و تپسی هستم که تونست با آژانس ها رقابت کنه و موفق بشه .

در حال حاضر چه راه حلی رو پیشنهاد میفرمایید .

با تشکر

تشکر ویژه هم دارم از جناب آقای باسره عزیز که چنین فرصت هایی رو ایجاد میکنن ."

پاسخ:

اینکه بخواهید مثل برندهای دیگه بشید سخت هست اما میتونید به شرطی اینکه کارتون متفاوت باشه و دیده شوید . خلاقیت رو در کارتون قرار بدید و تبلیغات جدید داشته باشید. حتما از مشاورین برندسازی و تبلیغات استفاده کنید

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش پنجم

"بهترین روش برای کنترل اعضا و ایجاد ارتباط بهتر و بیشتر با فالورها و اعضا چیه؟؟"

پاسخ:

احترام گذاشتن به نظراتشون. از پیشنهادهای که به شما ارائه می کنند استقبال کردن. مثل خودتون باشید.

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش ششم

"باسلام و درود

میر جلیلی هستم مدیرعامل شرکت اطمینان یزد.

بفرمایید در رابطه با بازاریابی خارج از کشور خصوصا کشورهای حوزه خلیج فارس چگونه میتوان اقدام موثر و پایدار نمود ؟

باتشکر"

پاسخ:

باید با زبان، فرهنگ و بازار محصول در کشورهای ذکر شده آشنا بشید . مثلا بتونید بررسی کنید هر کشور یا شهر به چه چیزی علاقمند هستند و درخواست محصول دارند.

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش هفتم

"با سلام ابتدا عرض میکنم حوزه کاری بنده در خصوص خدمات گمرکی هستش، ضمن اینکه در این حوزه کانالهای تلگرام فراوان موجود می باشد و مخاطبین تاجران هستند چه راهکاری جهت تمایز پیشنهاد می دهید."

پاسخ:

محتوای جذاب داشته باشید

اطلاع رسانی دقیق انجام بدهید

انها را سوپرایز کنید

راهکارهای جذاب تهیه کنید

مقالات به روز باعکس نشر دهید

از مجله های معتبر هاروارد مطلب مدیریتی اقتصادی در کانال بیاورید

و...

(دکتر احمد موسوی خویی)

باید خدمات شما نسبت به بقیه تفاوت داشته باشد. باید خلاقیت رو در کارتون داشته باشید. نحوه ارتباط برقرار کردن هم خیلی مهم می باشد

(دکتر سیدسجاد موسوی)

پرسش هشتم

"من شنیدم دکتر موسوی مدرس اصول پرستیژ و زبان بدن هم هستند

میشه کمی راجع به اهمیت اصول پرستیژ در عکس هایی که در شبکه های مجازی پخش می کنیم صحبت کنند؟

مثلا عکس پروفایل خودمان یا ...؟"

پاسخ:

مردم دنبال جذابیت هستن

خاصتر باشید

عکس خاصی داشته باشید

بیشتر مورد توجه قرار میگیرید

عکس خودبنده را شما نگاه کنید هم داخلش حرف جدید هست وهم پرستیژ رعایت شده

(دکتر احمد موسوی خویی)

پرسش نهم

"سلام

چطور و چگونه از طریق تلگرام میتوان مشتری رو متقاعد کنیم که از خریدار خدمات ما بشود؟ باتوجه به اینکه همدیگر نمیشناسیم. منظورم بیشتر برخورد با مشتری جدید که از طریق تلگرام و گروههای تلگرامی آشنا میشیم.

رعایت چه نکات و اصولی در برندسازی شبکه های اجتماعی(تلگرام) موثر و کاربردی است؟

ممنون."

پاسخ:

اولین گام داشتن وب سایت هست

دوم داشتن صفحات اینستاگرام

وعکسهای جذاب از محصول

توضیحات مختصر محصول

ادرس شما وشماره های شما دقیق آورده شود

لینک از اینستا به تلگرام زده باشید وداخل وب سایت ادرس اینستا وتلگرام هم باشه

(دکتر احمد موسوی خویی)

ضمن خدا قوت به شما جناب باصره و مهمان های گرامی شما، سپاس فراوان دارم بابت مطالب بسیار مفید استادان.

امیدوارم تونسته باشم بصورت خلاصه سوالات مطرح شده رو پاسخ داده باشم. دوستانی که بصورت مفصل تر دنبال هستند بصورت خصوصی در خدمتتون هستم.

تشکر میکنم از همه عزیزان

(دکتر سیدسجاد موسوی)