المهارات السبعة المطلوبة بشدة في التسويق الالكتروني

المقدمة:

التسويق الالكتروني واحد من أكثر الصناعات المربحة في العصر الحديث. بحاسوب متصل بالإنترنت فقط ، لا يوجد حدٌّ لِما يمكنك القيام به ومقدار ما يمكن كسبه من خلال التسويق الالكتروني. يمكنك الوصول بمنتجك إلى ملايين الأشخاص حول العالم في غضون ساعات. في الواقع ، إن مهارات التسويق الالكتروني تعدُّ من المهارات الأكثر دخلا في الوقت الحاضر.

أثبت التسويق الإلكتروني جدارته في إنجاح العديد من الشركات و أوصل بالكثير من العلامات التجارية والمسوقين الرقميين إلى حدود النجوم وذلك من خلال إتقانهم للتسويق واستخدامهم تقنيات وأساليب التسويق بشكل فعال.

جدول المحتويات:

1. ما هو التسويق الالكتروني وما هي أنواعه وأهميته.
2. ما هي خصائص التسويق الالكتروني.
3. المهارات السبعة المطلوبة بشدة في التسويق الكتروني.
4. أهم الاستراتيجيات الفعالة في التسويق الالكتروني.

1.ما هو التسويق الالكتروني وما هي أنواعه:

يُعبّر مصطلح التسويق الإلكتروني عن عملية التسويق للمنتجات أو الخدمات المُختلفة عبر الإنترنت، وتهدف هذه العملية لإيصال هذه المنتجات أو الخدمات لشرائح مُختلفة من الناس، كما من الممكن أن تستفيد الشّركات من هذه العمليّة لتوصيل رسالة عن نفسها أو إجراء بحث عبر الإنترنت، وتنبع أهميّة التسويق الإلكتروني في العمليات التسويقيّة من اعتبار الإنترنت طريقة فعّالة لتحديد السّوق الذي سيتم استهدافه، بالإضافة لكونه وسيلة مساعدة لدراسة متطلّبات واحتياجات قطاع التسويق.

أنواع التسويق الالكتروني:

1التسويق عبر محركات البحث:

يعتبر التسويق عبر محركات البحث من الطرق الفعالة والقادرة على تنمية نشاطك التجاري في السوق، وخاصة في ظل وجود منافسين ضمن نفس المجال أو المحتوى.

2.تحسين محركات البحث SEO:

من أهم النقاط التي يجب الانتباه إليها والعمل عليها في التسويق الإلكتروني هي تطوير حركة المرور في الموقع، وذلك من أجل جذب الناس لمنتجات الشركة والترويج لها والتعريف بها وعند كسب ولاء وثقة الزبون يصبح الزوار عملاء دائمين.

3.التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي:

تعتبر هذه الطريقة نوع من أنواع التسويق الإلكتروني وهي أداة فعالة استخدمتها الشركات لأسباب كثيرة منها التواصل مع الزبائن والعملاء والإعلان عن المنتجات والخدمات.

4.التسويق عبر البريد الإلكتروني:

يوفر هذا النوع إمكانية ارسال معلومات عن المنتجات الخاصة بشركتك للأشخاص الموجودين على القائمة البريدية لديك، وتحيطهم بكل التطورات والعروض.

5.التسويق الإعلاني:

هذا مشابه كثيراً للإعلانات الطرقية، ستقوم بتحديد الميزانية التي من الممكن دفعها ومن ثم سيظهر هذا الإعلان في المواقع الإلكترونية أو البرامج المحددة مسبقاً.

6.التسويق بالمحتوى:

هو أيضاً نوع من أنواع التسويق الإلكتروني أشبه بأن تصادف مقالة تتكلم عن نوع ساعةً معينة وتبين هذه المقالة أنه تم استخدام تقنية من تقنيات الذكاء الاصطناعي فيها، وهذا الكلام شجعك بالبحث أكثر عن نوع الساعة وميزاتها ثم قمت بشرائها.

7.التسويق بالعمولة:

يقوم هذا النوع من أنواع التسويق الإلكتروني على تبادل المصالح بين صاحب الخدمة أو العلامة التجارية وبين المسوق أو الناشر.

8.التسويق عبر المؤثرين:

اعتمدت الشركات في الفترات السابقة وحتى الآن على الممثلين والمشاهير لإظهار العديد من الملابس والساعات والنظارات وغيرها الكثير. يعود هذا لأن معظم الناس يحاولون تقليد هؤلاء المشاهير والتمثل بهم.

2.ما هي خصائص التسويق الالكتروني وأهميته:

أولاً: قابلية العنونة في التسويق الالكتروني, قد يهمك الاطلاع على التسويق عبر المؤثرين.

تشجع العديد من مواقع الويب الزوار على التسجيل لإعطائهم مدى أهميتهم في استخدامهم للموقع أو للوصول إلى المناطق المتميزة حتى أن البعض يطلب ذلك. تطلب نماذج التسجيل عادةً معلومات أساسية، مثل الاسم وعنوان البريد الإلكتروني والعمر والوظيفة، والتي يمكن للمسوقين من خلالها إنشاء ملفات تعريف المستخدمين لتعزيز جهودهم التسويقية.

ثانياً: القدرة على التفاعل في التسويق الالكتروني

سمة مميزة أخرى للتسويق الإلكتروني هي التفاعل، والذي يسمح للعملاء بالتعبير عن احتياجاتهم ويريدون مباشرة لشركة ما استجابة لاتصالاتها التسويقية. في (BlueNile.com)، على سبيل المثال، يمكن للمتسوقين في حلقات البحث عن احتياجاتهم النقر فوق ارتباط في أي وقت شعر بأنه بحاجة إلى منتج معين أثناء البحث لإنشاء نافذة منبثقة حيث يمكنهم التعليق على جهود البحث الخاصة بهم. ويتم إرسال التعليقات على الفور إلى القسم الداخلي المناسب لمعالجة التعليقات المباشرة.

ثالثاً:التسويق الالكتروني يمتلك ذاكرة مناسبة

تشير الذاكرة إلى قدرة الشركة على الوصول إلى قواعد البيانات أو مستودعات البيانات التي تحتوي على ملفات تعريف العملاء الفردية وتاريخ الشراء السابق واستخدام هذه البيانات في الوقت الفعلي لتخصيص عرضها التسويقي لعميل معين. حيث أن قاعدة البيانات هي مجموعة من المعلومات مرتبة لتسهيل الوصول إليها واسترجاعها.

رابعاً:إمكانية المراقبة في التسويق الالكتروني

في سياق التسويق الإلكتروني، يشير التحكم إلى قدرة العملاء على تنظيم المعلومات التي يشاهدونها بالإضافة إلى معدل وتسلسل تعرضهم لتلك المعلومات. ويشار إلى الويب أحيانًا على أنه وسيط جذب لأن المستخدمين يحددون ما يشاهدونه في مواقع الويب؛ قدرة مشغلي مواقع الويب على التحكم في المحتوى الذي ينظر إليه المستخدمون وفي أي تسلسل تكون محدودة.

خامساً:إمكانية الوصول في التسويق الالكتروني

يتوفر قدر غير عادي من المعلومات على الإنترنت. ويشار إلى القدرة على الحصول عليها بإمكانية الوصول. ونظـرًا لأن العملاء يمكنهم الوصول إلى معلومات متعمقة حول المنتجات المنافسة والأسعار والمراجعات وآراء المدونات وما إلى ذلك، فإنهم على دراية بمنتجات الشركة وقيمتها النسبية بشكل أفضل من أي وقت مضى. حيث أن يمكن لأي شخص يتطلع إلى شراء شاحنة صغيرة جديدة.

المهارات السبعة المطلوبة بشدة في التسويق الكتروني:

إن مهارات التسويق الرقمي ضرورية للغاية. بالتأكيد ، من الصعب إتقان كل جانب من جوانب التسويق الالكتروني – إنه صناعة كبيرة. لكن لحسن الحظ ، هناك العشرات من المهارات الفرعية و يمكنك اختيار الجانب الذي تريد أن تتعمّق فيه أكثر. ما هي أهم المهارات التي تحتاج إلى تطويرها إذا كنت تريد كسب عيش (أو ثروة) في التسويق الرقمي؟ قد يهمك الاطلاع على سبع خطوات لإعداد خطة تسويقية ناجحة.

1.الحد الأدنى من المعرفة التقنية:

نظرًا لأن صناعة التسويق الالكتروني تعتمد فعليًا على التكنولوجيا الرقمية ، يجب أن يكون لديك رصيد الحد الأدنى من مهارات التصميم والبرمجة الأساسية أمرًا ضروريًا. ستكون قادرًا على تعلمها بسرعة إذا كنت من جيل الألفية أو أصغر مقارنة بمن هم من الأكبر سن.

بشكل عام ، إذا فهمت أساسيات ترميز الويب ، بالإضافة إلى وجود فكرة واضحة عن كيفية استخدام أنظمة إدارة المحتوى الأساسية (CMS) مثل WordPress ، فمن المحتمل أنك في طريقك إلى الهبوط في مهمة الحلم هذه.

2.مهارة السيو:

الـ "سيو" هي اختصار لعبارة (Search Engine Optimization) وتعني تحسين الظهور على محركات البحث.

لا غنى عن "السيو" عندما نتحدث عن تسويق المحتوى من خلال محركات البحث. هو مفتاح جميع مستويات التسويق الالكتروني ، فقد أصبح إتقان مهارة SEO أكثر أهمية الآن كما كانت من قبل ، إن لم يكن أكثر من ذلك. ولكن هناك ما هو أكثر بكثير في عالم السيو من مجرد الحصول على مراكز أولى في نتائج محركات البحث لموقعك لبعض الكلمات المفتاحية. بسبب التغييرات في خوارزميات محرك البحث لدى Google ، تتغير باستمرار ممارسات وتقنيات الـ SEO.

إن اتقان مهارة السيو ليس أمرا سهلا. إنه شيء يتطور بشكل منتظم ويتطلب اهتمامًا حقيقيًا بالبقاء على رأس التغييرات المستمرة تقريبًا على خوارزميات البحث وأفضل الممارسات.

3.وسائل التواصل الاجتماعي:

وسائل التواصل الاجتماعي هي واحدة من أقوى الأدوات في عالم التسويق الحديث. على مدى العقد الماضي ، شهدت وسائل التواصل الاجتماعي نمواً أسرع من الإنترنت! وهو لا يتباطأ. ما يقرب من ثلث السكان يستخدمون حاليًا نوعًا من منصة الوسائط الاجتماعية.

هذا يجعل التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي مهارة لا تقدر بثمن لتعلمها وتنميتها. والأمر هنا هو أن التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي يزيد كثيراً عن الترويج للمحتوى على Facebook. إذا كنت تريد أن تميّز نفسك عن الجمهور ، فأنت بحاجة إلى إتقان كل منصات التواصل الاجتماعي.

4.التسويق عن طريق (PCC):

PPC هي اختصار لـ pay per click ، وهو التسويق عن طريق منصات الإعلانات المدفوعة ويتم الدفع مقابل كل نقرة تحصل عليها.

من الناحية النظرية ، هذا يبدو بسيطا بشكل لا يصدق. ولكن في الممارسة العملية ، هذه هي واحدة من أصعب وظائف التسويق في العالم. يجب أن يكون لديك فهم قوي للرياضيات واستراتيجية التسويق والتحليلات. علاوة على معرفة كيفية تخصيص ميزانية التسويق بشكل صحيح للتأكد من أنها تولد عائد استثمار مرتفع. وستحتاج أيضًا إلى إتقان استخدام منصات الإعلانات المدفوعة وأشهرها Google ads او Facebook ads.

التسويق الالكتروني عن طريق الإعلانات المدفوعة (PPC) معقَّد للغاية ، ومكلِّف جدًّا. لكن في الوقت نفسه يُحقِّق مبيعات وإيرادات كبيرة. وهذا هو السبب في أنها أيضًا واحدة من أفضل الوظائف التسويقية المربحة في السوق الحديثة.

5.تحليل البيانات:

يعد تحليل البيانات من أهم أجزاء التسويق الالكتروني. يمكنك تعلم جميع المهارات المذكورة سابقًا ، ولكن بدون قوة التحليلات ، ستظل تقاتل دائمًا بيد واحدة مقيدة خلف ظهرك.

في أي حملة تسويقية ، من الضروري إجراء الاختبارات وتتبع البيانات ثم تحليل تلك البيانات لتحديد كيف يمكنك تحسين حلولك التسويقية. إن مهمة قراءة البيانات بسيطة نوعا ما ، ولكن الجزء الصعب هو كيفية جمع واستخدام هذه المعلومات لمساعدتك في معرفة المزيد عن سلوك المستهلك وتطبيقه على حلول جديدة للحصول على عملاء محتملين وتحويلات أكثر.

تعتبر Google Analytics أداة مجانية قوية يعتمد عليها كبار المسوقين الرقميين.

6.إدارة وتسويق المحتوى:

لم يعد المحتوى لوحده "مّلِكًا" ، بل أصبح تسويق المحتوى هو "الملك". نحن نعيش في عصر المعلومات ، وإذا لم يكن لديك نوع من المحتوى يجذب المشاهدين ويأسِرهم ، فسوف تتخلف عن الركب. هذا يجعل إدارة المحتوى وتسويقه مهارة ذات قيمة عالية في صناعة التسويق الرقمي. الرائع في تسويق المحتوى هو أنه يسير جنبًا إلى جنب مع العديد من المهارات الأخرى المدرجة في هذه المقالة.

إذا تمكنت من معرفة كيفية تحسين مهارات منصات التواصل الاجتماعي ، فستحسن مهاراتك في تسويق المحتوى. إذا قمت بتحسين مستواك في الـ SEO ، فسوف تقوم بتحسين قدرتك على تسويق مستدام للمحتوى. في الأساس ، فإن أي مهارة تسويقية الكترونية تقوم بتطويرها ستحسن مهاراتك في تسويق المحتوى.

بسبب التقاطع بين المهارات ، فإن إتقان تسويق المحتوى سوف يمنحك نفوذًا لا يقدر بثمن سواء كنت تبحث عن عملاء أو تنمي أعمالك الخاصة.

7.البقاء على اطلاع:

على المسوق المحترف أن يكون قادر على التكيف والتعلم بسرعة و يكون على علم مستمر

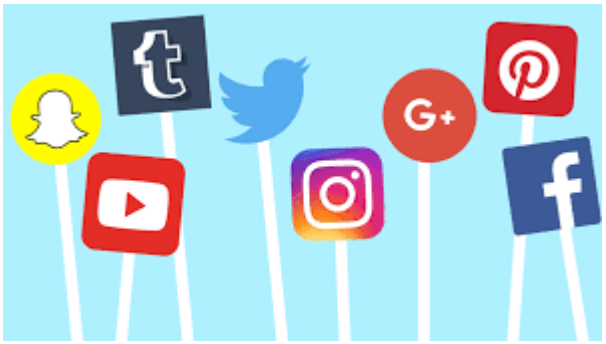
بالمستجدات و التحديثات مجال التسويق الالكتروني. المسوق المتيقِّظ و المُطَّلِع يقوم بتجربة استراتيجيات الإعلان ومعرفة الاتجاهات (Trends) وتطوير أفكار جديدة واستكشاف طرق مبيعات جديدة.

تعزز العديد من منصات الإعلان عبر الإنترنت من أدواتها، حيث بعد كل فترة يتم إطلاق أدوات جديدة. من خلال البقاء على قمة التحديثات ، وهكذا فإن المسوِّق الالكتروني السبّاق لاستخدام وتجربة الأدوات الحديثة بمجرد توافرها ، سيحصل على فرصة يتميز بها عن عدد من المنافسين, قد يهمك الاطلاع على تحسين الظهور على محركات البحث.

4.أهم الاستراتيجيات الفعالة في التسويق الالكتروني.

أولاً: إنشاء موقع الكتروني

يُعتبر الموقع الإلكترونيّ للشركة بمثابة واجهة رقميّة تساعد على التواجد بشكل دائم للعمل، كما تعتبر الوجهة الأولى للعملاء الذين يودّون معرفة المزيد عن أنشطة هذه الشركة قبل اتّخاذ قرار الشراء أو الاستفادة من الخدمات التي تقدّمها؛ وبذلك يُمكن اعتبار هذه الاستراتيجيّة ضرورة من ضروريّات التسويق الإلكترونيّ.



ثانياً: التسويق عبر البريد الالكتروني

يُشكّل التسويق عبر البريد الإلكتروني استراتيجيّة فعّالة للتفاعل مع العملاء، سواء الحاليين أو المحتملين، ويقوم على امتلاك قاعدة بيانات لعناوين البريد الإلكترونيّ للعملاء، والحصول على موافقتهم للتواصل المستقبليّ، ثُمّ العمل على التواصل عبر النشرات الإلكترونية الإخبارية، وإرسال لرسائل الترويجيّة الموجّهة، أو الحفاظ على العملاء من خلال العروض والمكافآت الخاصة القائمة على عمليات الشراء المستمرة.

ثالثاً: وسائل التواصل الاجتماعي

يُمكن الاستفادة من مواقع التواصل الاجتماعيّ كاستراتيجيّة من استراتيجيّات التسويق الإلكتروني، فهي عبارة عن منصّات تقوم على التواصل مع الأشخاص، والسماح بالتواصل المباشر مع العملاء

الحاليين والمحتملين على حد سواء، والإفادة بمشاركة المحتوى من صور، ونصوص، وفيديو، وتسجيلات صوتيّة، بالإضافة إلى إمكانيّة الحصول على الردود والتعليقات من العملاء حول نشاط العمل.

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

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:

تصميم بزنسس كارت الكتروني وأهميته في وقتنا الحاضر

بناء استراتيجيات التسويق الرقمي

تطوير تطبيقات الهاتف الذكي

تصميم مواقع الانترنت

الفرق بين تطبيق ويب وموقع ويب مقارنة وأبرز الاختلافات

الدليل المبسط عن مفهوم التسويق بالمحتوى

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.