

آیا می‌خواهید روابط عمومی، ارتباطات و بازاریابی خود را به سطح بالایی برسانید؟

نویسنده: احمد عامری

## برنامه

اگر نمی‌دانید در حال حرکت به کدام سو هستید، شما ممکن است هرگز به هدف خود نرسید. در حالی که تقریباً برنامه‌ریزی برای اسفند در ماه فروردین غیرممکن می‌باشد، داشتن یک هدف مشخص تا پایان سال بسیار مهم است. شما باید اهدافی گسترده و مبتنی بر برنامه‌های بازاریابی و استراتژی‌های لازم را برای پیاده‌سازی در هر ماه از طریق وقایع خاص، پست‌های وبلاگ و کمپین مشخص کنید.

## وبسایت پاسخگو با وبلاگ (ریسپانسیو)

شما می‌خواهید مشتریان بدون توجه به اندازه صفحه نمایش آن‌ها، تجربه خوبی از وبسایت شرکت داشته باشند. وبسایت با قابلیت ریسپانسیو اجازه می‌دهد تا تغییر در اندازه و وضوح با هر اندازه‌ی صفحه نمایش لپ‌تاپ، آی‌فون، دستگاه‌های اندروید و کیندل مطابقت داشته باشد و دسترسی بیشتر و آسان‌تر به وبسایت در هر نقطه را فراهم می‌سازد. داشتن یک وبلاگ به عنوان بخشی از وبسایت به ارزش آن می‌افزاید. وبلاگ یک مکانی برای ارائه اطلاعات مفید و یا راهنمایی‌هایی است که ترافیک در وبسایت شما ایجاد خواهد کرد و شما را به عنوان یک منبع برجسته از اطلاعات نشان می‌دهد.

## اینستاگرام

اینستاگرام یک رسانه اجتماعی است. هر کسب و کار، خواه کوچک یا بزرگ از اینستاگرام به عنوان مکانی برای نمایش داستان‌های منحصر به فرد خود از طریق تصاویر به مخاطبان گسترده استفاده می‌کند. نمونه‌هایی از داستان‌های موفق را می‌توان در وبسایت‌های کسب و کار مشاهده کرد. برای کسب اطلاعات بیشتر روی لینک <https://business.instagram.com> کلیک کنید.

## تویتر

مانند اینستاگرام، تویتر روشی را برای ارتباط با یک جامعه بزرگ و متنوع فراهم می کند. گروه‌ها، صفحات و افراد مربوط به کسب و کار و هدف خود را دنبال کنید. این شامل مشتریان و رقبای کسب و کار شما می شود که از عملکردشان خرسند هستید و نیز خط‌مشی و ارتباطات شخصی خود را در دنیای کسب و کار نشان می دهد. آنچه تویتر را از اینستاگرام متمایز می سازد این است که شما می توانید با اضافه کردن یک لینک به تویتر، بازدید کنندگان را به بازدید از سایت شرکت تشویق نمایید.

## پروفایل شخصی و صفحه شرکت در لینکدین

صفحه شرکت در لینکدین مکانی را برای پخش پیام فراهم می کند، در حالی که صفحه شخصی شما اجازه می دهد تا روابط خود را با افرادی که می شناسید و با آنها کار می کنید گسترش دهید.

## بیانیه

ایجاد یک بیانیه برای کسب و کار خود، به طور چشمگیری باعث کوتاه شدن زمان بین رخ دادن رویدادها و اطلاع رسانی آن به افراد می شود. با یک بیانیه یکنواخت، خبرنگاران می دانند از آنها چه انتظاری دارید و زمانی که شما مطالب را ارسال می کنید، به آنها اجازه می دهید به جذب اطلاعات به نحو احسن و به درستی پرداخته و به شما اطمینان می دهند که همان اطلاعات را در هر نسخه ارائه دهند.

## فهرست رسانه‌ها و گزارشگران مورد هدف

برای پیدا کردن مشتریان خود در کجا تلاش می کنید و از طریق چه رسانه‌هایی آنها را به راحتی پیدا خواهید کرد؟ پاسخ به این سؤالات با تحقیقات مشخص می گردد. به مشتریان وفادار خود نگاه کنید تا ببینید که در حال خواندن چه هستند و در چه جایی به سر می برند. کدام روزنامه‌ها و مجلات بیشترین شباهت را به نوع مشتری دارند که شما می خواهید به خود جلب کنید. هنگامی که شما خبرنگاران و رسانه‌هایی دارید که از طریق آنها داستان خود را به گوش مخاطبان علاقه‌مند به شنیدن آن می‌رسانید، می‌توانید این ابزار را در چک‌لیست خود علامت بزنید.

## پرتره حرفه‌ای

این ابزار یکی از ساده‌ترین ابزارها برای اضافه کردن مطالب به صفحه خود با بیشترین تأثیر می‌باشد. یک پرتره حرفه‌ای به نظر آماده، خوب و حرفه‌ای می‌رسد! این اجازه می‌دهد تا مشتریان بدانند که شما در مورد چه کاری فعالیت دارید. با اینترنت، به احتمال زیاد برای اولین بار نظر مشتریان شما برآورده نخواهد شد، اما از طریق وبسایت می‌توانید آن‌ها را جذب کنید. اگر شما در حال حاضر یک پرتره حرفه‌ای ندارید، نیاز است که داشته باشید و اگر شما این کار را انجام دهید، آیا همه چیز را در مورد خود صادقانه بیان می‌کنید؟ آیا این پرتره به درک بهتر دیگران از نام تجاری حرفه شما کمک خواهد کرد؟ اگر نه، یک حرفه‌ای را استخدام کنید که می‌تواند عکس را همانند واقعیت نشان دهد.

## بازاریابی ایمیل با میل چیمپ

میل چیمپ یک نرم‌افزار بازاریابی ایمیل است که از طریق آن شما می‌توانید قالب ایمیل را طراحی، ذخیره و به تمام مشتریان خود ارسال کنید در حالی که همچنین می‌توانید موفقیت هر ایمیل را از طریق صفحه تجزیه و تحلیل آن اندازه‌گیری کنید. با دیدن این که کدام ایمیل‌ها بیشتر باز شده و کدام ایمیل‌ها بیشتر افراد را به بازدید از وبسایت هدایت کرده‌اند، شما می‌توانید ایمیل‌های بعدی را به تناسب خواسته مشتریان خود طراحی کنید.

## گوگل آنالیتیک

شعار گوگل آنالیتیک «تبدیل بینش داده‌ها به عمل است.» آنالیتیک به دنبال جنبش در وبسایت شما با دادن اطلاعات دقیق در مورد آن فعالیت در سایت می‌باشد: چه مدت هر شخص در سایت شما به طور متوسط باقی می‌ماند، آیا آن‌ها قبلاً از وبسایت و موتور جستجو و یا سایت‌هایی که به وبسایت شما منتهی می‌شوند در زمان واقعی بازدید کرده‌اند!

## آپارات

آپارات به عنوان بزرگ‌ترین و پرطرفدارترین سایت اشتراک ویدیو در ایران، این امکان را برای شرکت‌ها، سازمان‌ها و شخصیت‌ها فراهم آورده است تا در آپارات، کانال‌های رسمی و تأیید شده ایجاد نمایند.

مزیت ایجاد یک کانال رسمی و تأیید شده، جذب مخاطبین جدید و ایجاد یک ارتباط تعاملی با آن‌ها و جلوگیری از ایجاد صفحات غیرواقعی متناسب به شما و انتشار مطالب غیر موثق می‌باشد.

## تلگرام

کانال تلگرام یکی از جدیدترین‌های شبکه‌های اجتماعی موبایلی و با قابلیت‌های ویژه‌ای همچون چندمدیره بودن، عدم نمایش اطلاعات کاربران، ارسال پست‌های چندرسانه‌ای به همراه متن و پیوند را دارا می‌باشد که می‌تواند به عنوان ابزاری قوی در اختیار روابط عمومی‌ها قرار بگیرد!

## نرم افزار ویرایشگر فیلم

یک گوشی هوشمند برای فیلم و عکس گرفتن به منظور حمایت از ارتباطات خود به‌طور آنلاین و در رسانه‌های اجتماعی ضروری است.

## آیا همه این ابزارها مفید هستند؟

اینکه از هر ابزار چه استفاده‌ای کنید و بخواهید در فاصله زمانی خاص چه مسیری را طی کنید می‌تواند برنامه‌ای برای ارتقای سطح روابط عمومی، ارتباطات و بازاریابی شما باشد و حتماً از برنامه مدون زمانی برای توسعه آن‌ها استفاده کنید. نباید فراموش کنیم که هیچ کدام از این ابزارها به تنهایی و یا بدون توجه به نیازهای مخاطب موفق نمی‌شود، برای رسیدن به هدف خود از تمام این ابزارها استفاده کنید.

احمد عامری، کارشناس روابط عمومی