

## روش های تبلیغ موثر در اینترنت



امروزه اینترنت آنقدر در زندگی روزمره همه نفوذ کرده است که نمی توان از پتانسیل بالای کاربران آن غافل ماند. کاربرانی که دیگر فقط نوجوان و جوان نیستند بلکه فعالین بازار و سرمایه گذارانی که سرمایه های کلانی هم در اختیار دارند را هم شامل می شوند افرادی که می توانند یک مشتری پر سود باشند از اینترنت برای کار های روزمره خود استفاده می کنند نسلی که در زمان تحصیل با اینترنت آشنا شد اکنون وارد بازار کار شده است و درصد قابل توجهی از سرمایه ها کشور را در دست دارد حال این افراد که می دانند اینترنت می تواند چه ابزار پر قدرتی باشد از آن به صورت روزمره استفاده می کنند وقتی که از آنها آخرین قیمت را می پرسید آنها با اینترنت چک می کند و دیگر تلفن و موبایل آن وسیله ارتباطی مقتدر سابق نیستند. بلکه بازیگر جدید و پر قدرتی آمده که نه تنها کارا تر است بلکه جذابیت بیشتری هم دارد. امروزه متخصصین در هر رشته ای وقتی می خواهند یک منبع سریع برای پرسش خود بیابند اولین چیزی که به خاطرشان می رسد جستجو در گوگل است. دیگر اینترنت فقط وسیله سرگرمی و تفریح نیست بلکه بسیاری از مشاغل به آن وابسته اند و مرتب شغل های جدیدی ایجاد می شوند که به کمک اینترنت پا گرفته اند. در دنیای امروز برای هیچ کشوری پیشرفت علمی قابل توجه را بدون وجود اینترنت نمی توان متصور شد و به همین دلیل هم هست که سرعت اتصال به اینترنت در دانشگاه ها در اعتبار آنها یک فاکتور مثبت در نظر گرفته می شود. حال گرایش بیش از پیش نسل جدید به اینترنت را هم به آن اضافه کنید می بینید که مخاطبین اینترنت روز به روز در حال افزایشی چشمگیر هستند. بله و هر جا که مخاطب افزایش می باید طبیعتاً بازار پر سود تبلیغات هم وارد میدان می شود بازاری که هنوز در ایران خیلی جدی گرفته نشده است ولی با توجه به مزایای آن و ارزانی فوق العاده اش بسیار جذاب است اما به دلیل اینکه بسیاری از افرادی که بدنیاال تبلیغات هستند با نحوه تبلیغات در اینترنت خیلی آشنایی ندارند نمی توانند به آن اعتماد کنند آنها نمی دانند که باید با توجه به کسب و کار و موقعیت حرفه ای خود نوع و روش تبلیغات را مشخص نمایند و اگر اصولی ساده را رعایت نکنند از تبلیغات خود در اینترنت بازدهی کافی را بدست نمی آورند. این صحبت ها حاصل تجربیات نزدیک به ده سال بنده در یاد بگیر دات کام و وب سایت های دیگر و سر و کار داشتن با انواع مشتری هاست. بنابراین تصمیم گرفتم مقاله ای در این رابطه خدمتتان ارائه نمایم تا در آن مزایای هر روش را با توجه به مشتریان هدف و نوع کسب و کاری که قرار است برای آن تبلیغ شود راهکار مناسب ارائه گردد. و دوستانی که می خواهند از این فضا استفاده کنند بهترین سود را از هزینه خود داشته باشند.

## تبلیغات متنی در وب سایت ها

این روش بهترین روش برای کسانی است که یک وب سایت اینترنتی دارند و می خواهند رتبه آن را در گوگل ارتقا دهند و در عین حال ترفیکی هم به سمت وب سایت خود هدایت نمایند. در این روش در یک وب سایت پر بازدید و با رانکینگ متوسط و بالاتر یک لینک متنی قرار می گیرد این متن یا عنوان لینک بسیار مهم است. عبارت جذابی که برای عنوان لینک

خود انتخاب می کنید در میزان کلیکی که صورت می گیرد بسیار موثر است هر چند این عبارت نباید گمراه کننده و دورغین باشد چون اعتبار شما را خدشه دار می کند. فراموش نکنید یکی از اهداف تبلیغات کسب اعتبار است پس آن را خراب نکنید.

**تبلیغات متنی** روشی ارزان برای تبلیغات است اما برای اینکه این روش در افزایش رانکینگ وب سایت شما موثر باشد باید به صورت طولانی مدت روی آن سرمایه گذاری نمایید. مثلاً وقتی که مشتریان با بنده صحبت می کنند و راهنمایی می خواهند به آنها می گویم که این روش تبلیغات را حداقل سه ماهه انجام دهند و به کمتر از آن فکر نکنند. نکته دیگر اینکه در این روش نباید به یک وب سایت اینترنتی تکیه کنند بلکه باید در وب سایت های بیشتری لینک متنی داشته باشند و این کار را به مرور انجام دهند این واضح است که در الگوریتم های گوگل برای این گونه روش ها راهکارهایی قرار گیرد تا بدین روش یک وب سایت فقط با پول خرج کردن یا تقاب نتواند رانکینگ خود را بالا ببرد! و به همین دلیل است که نباید به یک باره در تعداد زیادی وب سایت لینک متنی قرار دهید. اگر شما به یک باره در ۱۰۰ وب سایت تبلیغات متنی قرار دهید مطمئن باشید نتیجه خوبی نخواهید گرفت بلکه باید ابتدا در چند وب سایت با رانکینگ مناسب تبلیغات متنی سفارش دهید آنهم به صورت طولانی مدت و سپس به مرور تعداد این وب سایت ها را بالا ببرید.

## تبلیغات گرافیکی و بنری در وب سایت ها

این روش تبلیغ می تواند بسیار سود آور باشد اگر با سیاست درستی انجام شود. اولین نکته در این نوع تبلیغ این است که روی چه وب سایتی تبلیغ می کنید مخاطبان چنین وب سایتی که هستند؟ مشتری هدف شما کیست؟ چه درصدی از مشتری هدف شما مخاطب این نوع تبلیغات است؟ هر بار که خواستید یک وب سایت اینترنتی را برای محل تبلیغات خود انتخاب نمایید با پرسیدن این سوال ها از خود می توانید بهتر و عاقلانه تر تصمیم بگیرید شما برای تبلیغات هزینه می کنید که سود ببرید پس باید با چشم باز وب سایت مناسبی برای تبلیغات خود پیدا کنید.

دیگر محل نمایش تبلیغات شما در صفحه است که بسیار مهم است. هر چه لوگوی تبلیغاتی شما بیشتر در دید باشد شانس تاثیر گذاری آن بیشتر است بنابراین سعی کنید محل مناسبی را برای نمایش لوگوی تبلیغاتی خود انتخاب نمایید.

طراحی لوگو بر تاثیر گذاری آن بسیار موثر است لوگوی شما باید به وضوح پیام شما را بیان کند، کسب و کار شما را معرفی کند و قابلیت به خاطر سپردن بالا داشته باشد. طراحی لوگو نه تنها کاری هنری است بلکه باید اصول روانشناسی هم در آن رعایت شود حتی رنگ هایی که در طراحی لوگو انتخاب می شوند باید یا کسب و کار شما همخوانی داشته باشند. باید آنقدر جذابیت داشته باشد که توجه بازدید کننده را به خود معطوف کند و او را به کلیک کردن روی آن قانع کند. برای آشنایی با اصول طراحی لوگو می توانید [این مقاله](#) را بخوانید.

همان طور که در تبلیغات متنی هم ذکر شد در لوگوی خود نباید سعی کنید بیننده را گول بزنید سعی کنید با اعتبار بالا عمل کنید نباید در برابر مشتری طوری رفتار کنید که کلاهبرداران عمل می کنند. این کار افراد بی تجربه است.

## آگهی اینترنتی

یکی از بهترین و ارزان ترین روش های تبلیغات در اینترنت **آگهی اینترنتی** است. این روش برای کسانی که دارای وب سایت نیستند و می خواهند در اینترنت تبلیغات کنند بسیار مناسب است آنها می توانند شماره های تماس آدرس محل کسب و ایمیل خود را همراه با اطلاعات مناسب در این آگهی ارائه نمایند تا مشتریان بتوانند به سادگی آنها را پیدا کنند.

برای اینکه آگهی اینترنتی شما بیشترین تاثیر را داشته باشد نباید مدت دار باشد یا حداقل طولانی مدت باشد گاه یک صفحه آگهی بعد از سه ماه در گوگل گل می کند و حتی ممکن است این زمان یک سال طول بکشد. بنابراین مدت نمایش تبلیغات بسیار مهم است و هر چه این زمان طولانی تر باشد بهتر است به همین دلیل هم ما در یاد بگیر دات کام آگهی را به صورت مادام العمر هم قرار می دهیم تا برای سفارش دهنده آن تاثیر گذاری بلند مدت داشته باشد. گاه دوستان می پرسند مادام العمر یعنی تا کی پاسخ روشن تا زمانی که وب سایت یاد بگیر دات کام فعال باشد.

نکته دیگری که در این نوع تبلیغ مهم است وب سائتی است که انتخاب می کنید این وب سابت باید دارای رانکینگ خوبی در گوگل باشد هر چه وب سائیتی که در آن آگهی می دهید رانکینگ بیشتری داشته باشد شانس نمایش آگهی بیشتر است.

متن و گرافیک هم بسیار مهم است سعی کنید در وب سائیتی آگهی دهید که به شما اجازه قرار دادن تصاویر گرافیکی را می دهد تصاویر در تاثیرگذاری تبلیغات شما نقشی اساسی بازی می کند. همینطور متنی که در این آگهی قرار می دهید بسیار مهم است این متن نباید خیلی کوتاه باشد اگر متن شما حداقل ۱۰ خط باشد بهتر است چون در رانکینگ این صفحه و در نتیجه نمایش آن تاثیر مثبت خواهد داشت. بنابراین وب سائیتی را انتخاب نمایید که به شما اجازه دهد متن بیشتری در آگهی خود قرار دهید.

## تبلیغات به صورت ایمیل

یکی دیگر از انواع تبلیغات اینترنتی تبلیغ کالا و خدمات به کمک ایمیل است. این روش می تواند بسیار کارساز باشد به شرطی که درست انجام شود.

برای تاثیر گذاری تبلیغات به این روش باید هر ایمیل به طور خاص برای فرد دریافت کننده ساخته شود این کار ساده ای نیست چون باید تعداد بسیار زیادی ایمیل بفرستید تا یک مشتری واقعی پیدا کنید. یعنی باید بازار هدف را پیدا کنید.

نحوه ساختن هر ایمیل هم در تاثیر گذاری آن بسیار مهم است اولین چیزی که در ایمیل جلب توجه می کند موضوع ایمیل است و فرد با توجه به آن تصمیم می گیرد که آیا آن را باز کند یا خیر. بنابراین باید موضوعی انتخاب نمایید که مشتری شما را ترغیب نماید برای این منظور باید خود را جای مشتری بگذارید و ببینید چه نیازی دارد چه مشکلی دارد که به دست شما حل می شود یا در یک کلام بهترین خدمتی را که به او می توانید ارائه دهید چیست؟ آن را در موضوع ایمیل مشخص نمایید.

در تله ایمیل های دسته جمعی نیفتید. شرکت های تبلیغاتی زیادی هستند که برای شما تعداد زیادی ایمیل می فرستند اما اینکه این ایمیل به دست که می رسد اصلا مشخص نیست آنها هیچگاه لیست ایمیل های خود را در اختیار شما قرار نمی دهند تا آنها را بررسی کنید. دیگر اینکه این شرکت ها یک متن و گرافیک و موضوع ایمیل مشترک برای همه می فرستند. و این کار دو مشکل دارد اول اینکه سیستم های تشخیص اسپم بسیار هوشمند شده اند و ایمیل های این چنینی را به سرعت تشخیص می دهند و آنها را راهی آشغال دانی ایمیل مشتری احتمالی شما می کنند. دوم اینکه چون ایمیل هایی به این شکل هر روز و به تعداد بالا برای همه ارسال می شود عملا کسی علاقه به خواندن چنین ایمیل هایی ندارد و همه به آنها به چشم یک مزاحم می نگرند که فقط قصد سود بردن از آنها را دارد. بنابراین بهتر است که سیستمی برای جمع آوری ایمیل ها مشتریان احتمالی خود داشته باشید و در قسمت موضوع ایمیل تا حد امکان نام شرکت یا شخصی که قرار است ایمیل را دریافت نماید ذکر کنید. ایمیل های تبلیغاتی را باید خود شما یا کارمند شما با نظارت شما تهیه کنند این ایمیل ها باید شبیه یک ایمیل یا یک پیشنهاد شخصی باشد به طوری که وقتی مشتری شما آنرا دریافت کند احساس کند این ایمیل مخصوص او و برای او ارسال شده است. و برای مشتریان هدف ارسال شود تا نتیجه بخش باشد.

علی یزیدی مقدم

منبع: [yadbegir.com](http://yadbegir.com)

[سایت فناوری اطلاعات و ارتباطات دانشگاه آزاد اسلامی واحد خوراسگان](http://www.khuisf.ac.ir)

<http://ict.khuisf.ac.ir>