



# روزنامه مناقصه مزایده



به بهانه خط و نشان رئیسی برای حاکمان افغانستان

## طالبان به توافق سال ۵۱ برمی‌گردد؟

صفحه ۱

وعدۀ وزیر؛ سرعت اینترنت خانگی در برخی مناطق ۸۰ برابر می‌شود!

صفحه ۲

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری

## قیمت بلیت پروازهای داخلی ۲۹ درصد افزایش یافت

صفحه ۴

ارزان‌فروشی فولاد صادراتی ایران!

صفحه ۶

معرفی ۱۹ پروژه سرمایه‌گذاری به ارزش ۹ میلیارد دلار در صنعت پتروشیمی

صفحه ۸

کیوسک مناقصه و مزایده

ورود آمبولانس‌های مناقصه‌ای به بخش درمان از سال آینده

صفحه ۱

مدیرعامل شرکت ملی نفت خبر داد برگزاری مناقصه حفاری ۱۵ حلقه چاه نفت جدید پارس جنوبی تا یک ماه آینده

صفحه ۸

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران نتیجه مزایده جمع‌آوری گازهای مشعل به‌زودی مشخص می‌شود

صفحه ۸

## تعیین سقف اجاره‌بها سیاستی بی‌تأثیر بر بازار اجاره

صفحه ۴



اجاره تا سقف ۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان

## ارمغان اجرای مالیات بر عایدی سرمایه خودروارامش یا آشفتگی بیشتر بازار؟!

صفحه ۵

به بهانه خط و نشان رئیسی برای حاکمان افغانستان

## طالبان به توافق سال ۵۱ برمی‌گردد؟



سال ۱۳۵۱ بر گردد؟

خط و نشان رئیسی برای حاکمان افغانستان

در همین رابطه، سیدابراهیم رئیسی؛ رئیس‌جمهور، با اشاره به سابقه تاریخی و توافقات و معاهدات دو کشور درباره حقایق هیرمند، تأکید کرد: می‌خواهم به حاکمان افغانستان عرض کنم که این سخن بنده را مطلقاً عادی تلقی نکنند، بسیار جدی بگیرند؛ به مسئولین و حاکمان افغانستان اخطار می‌کنم که حق مردم و منطقه سیستان و بلوچستان را سریعاً بدهند. وی

کردند، بسیار خب اشکال ندارد، در نبودن آب ما بحثی نداریم، اما اگر آب وجود دارد، این حق مردم سیستان و بلوچستان باید داده شود و ما به هیچ عنوان اجازه نمی‌دهیم حق مردم ضایع شود.

**تعهد به امنیت مرز مشترک، خطر قرمز ماست**  
حسین امیرعبداللهیان؛ وزیر امور خارجه نیز، در تماس تلفنی با امیرخان متقی؛ سرپرست وزارت امور خارجه دولت سرپرستی موقت افغانستان، تأکید کرد: راهسازی آب از سوی افغانستان و تأمین حقابه ایران به صورت عملی، مطالبه جدی جمهوری اسلامی ایران است و این امر در مناسبات فیما بین تأثیر دارد. وی در این گفت‌وگو تلفنی، تأکید سرپرست وزارت خارجه افغانستان بر پایبندی هیأت حاکمه افغانستان بر حقابه ایران را مثبت ارزیابی کرد و گفت: راهسازی آب از سوی افغانستان و تأمین حقابه ایران به صورت عملی، مطالبه جدی جمهوری اسلامی ایران است و این امر در مناسبات فیما بین تأثیر دارد. رئیس دستگاه دیپلماسی، با اشاره به مشکلات فراوانی که عدم تأمین حقابه ایران و خشکسالی ناشی از آن بر مردم سیستان و بلوچستان تحمیل کرده است، اظهار امیدواری کرد که طرف افغانستانی اهتمام لازم را در راهسازی آب این سد و رساندن آب به سیستان داشته باشد. امیرعبداللهیان؛ بر اجرای دقیق و کامل بندهای پیش‌بینی شده در معاهده ۱۳۵۱ پیرامون آب هیرمند، از جمله اسکان بازدید یک کمیته فنی مشترک میان دو کشور از وضعیت آب موجود در سمت افغانستان، تأکید کرد و آن را برای ایران بسیار مهم خواند.

## ورود آمبولانس‌های مناقصه‌ای به بخش درمان از سال آینده

شده در سال جاری، مرحله نخست مناقصه جدید خرید آمبولانس انجام می‌گیرد و برنامه داریم که امسال و سال آینده حداقل ۱۵۰ دستگاه آمبولانس وارد ناوگان اورژانس شود و امیدواریم بودجه امسال نیز در سال آینده پایدار باشد.

در سال گذشته برای تأمین آمبولانس اختصاصی یافت و در حال حاضر مناقصه خرید ۵۰۰ دستگاه آمبولانس انجام شده و قرارداد نیز امضاء شده است و مراحل بعدی کار در جریان است. افزایش ۲۵ درصدی همین قرارداد و افزایش تعداد

رئیس سازمان اورژانس کشور از خرید ۱۵۰ دستگاه آمبولانس طی امسال و سال آینده در کشور خبر داد. به گزارش مناقصه‌مزایده، جعفر معادفر، در جریان بازدید از تعمیرگاه متمرکز اورژانس ۱۱۵ استان مرکزی در جمع خبرنگاران،

## حرف‌های خودی و بی‌خودی اندر احوال بازارها!

از آنجا که فهم و عقل هوشنگ‌خانی ما خیلی زیاد است و از چند سال قبل پیش‌بینی می‌کردیم که پیش‌بینی هیامن درست از آب در نیاید و اقتصاد و بازار و معیشت همگی بر مدار اعتدال و به سامان خواهد شد و روزی خواهد رسید که حسرت دیروز را بخوریم و این بخورخورها تمامی نداشته باشد از سال به ماه و از هفته به روز و حتی ساعت و دقیقه، یک چیزی می‌گوییم که با هیچ جور چیزی هم، جور نمی‌شود، چه رسد به حضور مشعشع و ماندگار برنامه‌ریزان و متولیان و مدعیان و اهمل کاردانی و همه‌چیزدانی که بر روی سنگ بگذاری آب می‌شود همان طور که آفتد و دانی!...

به هر حال خود جناب نوسترادموس و ایضاً تمامی جماعت پیشگویان ماضی و مضارع و مستقبل را دور هم جمع کنی، همین را می‌گویند که ما گفتیم و همانی می‌شود که ما گفتیم، بالاخره باید بین ما و بزرگان مربوطه و نامربوطه، فرقی باشد اگر قرار است در بی هنری تابع قاعده و قانون و ثبات قدم باشیم که به پلایه هنرمندی نائل می‌شویم که شأن جنابمان اجل از این حرف‌هاست که از قدیم گفته‌اند نابرده پنج، گنج، پنج، شش، هفت!

البته این را عرض کنیم که از اتفاق، از روز اول تا همین لحظه ما لای درز آینده‌پژوهی و آینده‌دانی جنابمان راجع به بازارهای واقعی و مجازی نرفته است و ایضا نخواهد رفت که این قشره را فوت کنیم، هر چند آب باشد شاگرهای قابل تری هستیم نسبت به زمانه به روهوت تدبیر و حساب و کتاب و خشکسالی تجربه‌آموزی و تلمذ نزد استاد و متخصص و دوری از کسلو و خروار و کار کترهای و دیبسی و... بیخنگی این‌ها را این خدمت شریف باسعادتان از احوالات بازار خودرو و سرمایه و مسکن، حرف‌هایی داریم بس ناشنیدنی که اگر نگوئیم، خدای ناخواسته حناق می‌گرفتی!

آن جناب خودردو که در عرض یکسال گذشته به قاعده یک قرن، بلکه بیشتر، قد کشید و رعنا شدند، فی‌الحال تن و بدش به واسطه برخی حرف‌ها و حدیث‌ها و مصوبات در راه مانده و احتمال و اما و اگر، دچار ویریه ناموزون شده و احوالات دلال و واسطه و سرمایه‌های کلان، بی‌نیایی است و آن سفره چرب و شیرین دیگر از اطعمه و آشربه خالی شده و میل‌ها به سوسوی دگر و نگاه‌ها به بازارهایی که هنوز از دید ما خلق!... عامی جماعت پشت ابره‌های بی‌خبری است، دوخته شده است، دیر و زود دارد ولی اینچور که فهم ما می‌گوید، فی‌الحال نوبت رکود است و یحتمل کرنشی نیم‌قد تا باز اوضاع همپای حضور بازی‌گردان و نوسان‌گیرهای دم‌کلفت شود.

مسکن و خانه که در عرصه رهن و اجاره در حال غوغا کردن است و چنان شیر تو شیر و بی‌در و پیکر است که هیچ ملاحظه و مراعات و رحم و انصاف و مروتی دیده نمی‌شود و هر کسی کار خودش و بار خودش، آتش به اتیان خودش و جنابان قوای مقننه و مجریه هم با دوجین قانون و باید و نباید در کناری ایستاده و نظاره می‌کنند که چگونه خاکستر نشینی، شیوه رندان مستأجر بلاکش باشد. البته داستان خرید و فروش، داستان دیگری است و بعد از اسفند و فروردین آتشین و فوران قیمت‌ها، فی‌الحال نه خریدار، خریدار است و نه فروشنده، فروشنده و همه میبوت و ول مغلط هستند و تکلیف‌ها هم بی‌تکلیفی است!

بازار سرمایه با همان جناب بورس که نقل‌اش نگفتی است، یک جهش چند هفته‌ای و در نوردیدن قله‌های دست‌نیافتنی، حسابی به عزیزان حقوقی و حواس جمع و نوسان‌ساز و نوسان‌گیر حال باسان اضافی داد و چند وقتی است افتاده است به خوداصلاهی و تنظیم‌گری تا دودها تجمع گشته و همه بر چشم سپه‌امدار خریداری بینوا برود، هر چند در اوج و کپکشانگی شدن، چیزی در جیب ایشان نرکت و فقط موقع جمع کردن سفره و شستن ظرف‌ها، قرع‌به‌نام ایشان می‌افتد!

یادداشت طنز

**خرید اشتراک ویژه در سایت Qanoonnameh.ir**

می‌توانید با خرید نسخه کاغذی نسخه الکترونیکی را رایگان دریافت کنید

شما به راحتی می‌توانید در این نشریات موضوعات مورد نظر خود را جستجو کنید

**ویرایش دوازدهم**

ویژه فونیر و میتررا

بزرگ‌ترین مناقصه‌مزایده

تمام شد

ویرایش دوازدهم پاییز ۱۴۰۲ منتشر می‌شود

فصلنامه قانون









بخش دوم

# تمایز در فروش با جذب مشتریان بالقوه (لیدها) در بازاریابی مبتنی بر وب



علیرضا ضایعی  
مشاور و مدرس حل مسأله و توسعه بازار

وفاداری به برند، کسب و کارها می‌توانند اجتماعات بزرگ‌تری از مشتریان هم‌فکر خود ایجاد کنند و از این روش برای افزایش وفاداری مشتریان به برند استفاده کنند.

بخش‌های بازاریابی یک سازمان از اندازه‌گیری میزان تولید سرخ‌ها برای سنجش میزان موفقیت یک کمپین استفاده می‌کنند. از طرف دیگر تیم‌های فروش بر کیفیت لید تمرکز می‌کنند. لیدهایی که با خرید از شما هدف خاصی را دنبال می‌کنند، منابع مالی و امکانات لازم برای استفاده از محصول و خدمات شما را در اختیار دارند و همه پارامترهایی که شما برای هدایت آن‌ها در نظر گرفته‌اید را از رعایت می‌کنند.

اگر شرکت‌ها روی کیفیت لید تمرکز کنند، شناس بیشتر برای افزایش نرخ تبدیل و به دست آوردن مشتریان وفادار خواهند داشت. با نرخ تبدیل بالا می‌توان به راحتی روی سرخ‌های کیفی سرمایه‌گذاری کرد و بازده سرمایه‌گذاری (ROI) را افزایش داد.

تمرکز بر سرخ‌های با کیفیت باعث جذب مشتریان جدید می‌شود و در نهایت این امکان را به شما می‌دهد تا پایگاه مشتریان وفادار خود را خیلی سریع ایجاد کنید. این امر باعث بهبود ROI در درآمدت می‌شود؛ زیرا هر قدر پایگاه مشتری خود را سریع‌تر ایجاد کنید، زودتر می‌توانید مشتریان جدید و موجود را هدف قرار دهید. همان‌طور که گفته شد، تمرکز روی سرخ‌های با کیفیت باعث افزایش نرخ تبدیل و بازگشت سرمایه می‌شود. با این حال نقاط ضعف زیادی برای کیفیت هدایت لیدها وجود دارد. مثلاً یک تیم فروش که تنها بر کیفیت محصول خود تمرکز می‌کند، می‌تواند از سایر وظایف خود مانند تماس‌های پس از فروش یا تحویل محصولات غافل شود.

چگونه می‌توانیم کیفیت سرخ را تعیین کنیم؟ کیفیت سرخ‌ها معمولاً پس از مرور لیستی که از کمپین تولید سرخ به دست آمده است، تعیین می‌شود. بیشتر کمپین‌ها روی تعداد لیدها تمرکز می‌کنند. اما خلیلی از بازاریابان و تیم‌های فروش باید تمام سرخ‌ها را بررسی کنند تا لیدهای با کیفیت را مشخص کنند.

بهبود نرخ تبدیل  
بهبود ROI نرخ بازده سرمایه‌گذاری  
بهبود امکان استفاده از برون‌سپاری برای جذب لیدها (به‌طور مثال استفاده از شبکه‌های فروش خارج از مجموعه و یا راه‌اندازی سازمان فروش)

معایب تمرکز بر روی لیدهای با کیفیت:  
می‌تواند برای تیم فروش وقت‌گیر باشد.  
ممکن است شرکت مورد نظر برای برون‌سپاری، دانش کافی در مورد محصول نداشته باشد.  
ممکن است در نهایت از شما خرید نکنند و کار روی آن‌ها ریسک بالایی داشته باشد.

مراحل ۵ گانه فرآیند تولید لید (مهم):  
برای جذب مشتری راغب پنج مرحله را باید قدم به قدم جلو برویم.

تکنیک: اگر هدف و مخاطب مورد نظر خود را مشخص کردید و فقط نمی‌دانید از چه تکنیکی استفاده کنید، این بخش را رها کنید و مستقیماً بروید سراغ تکنیک‌ها!

مرحله اول:  
اهداف کسب و کار خود را مشخص کنید

قدم اول برای تولید سرخ، هدف‌گذاری است، شما باید با در نظر گرفتن اهداف کلی شرکت، مشخص کنید که باید چقدر مشتری را جذب کنید. مشخص به‌طور مثال، به دنبال جذب لید هستید تا بازار خود را از عمده‌فروشی به فروش مویرگی تغییر

دهید یا برعکس، افزایش قدرت برند و ایجاد تمایز با برندهای مطرح را دنبال می‌کنید، آیا فروش بیشتر معیار شماسست یا می‌خواهید لایه‌های مختلف بازار را بشناسید و یا...

اهداف شما باید واضح و دقیق، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی و زمان‌دار باشد. یعنی چه؟ بگذارید یک مثال بزنم.

فرض کنید یک فروشگاه اینترنتی دارید و می‌خواهید بازدیدکننده‌های آن را افزایش دهید. به جای اینکه بگویید «می‌خواهم سایت‌م بیشتر دیده شود»، باید بگویید:

«می‌خواهم تا شش ماه آینده، ترافیک ارگانیک سایت را ۲۰ درصد افزایش دهم» یا مثلاً «می‌خواهم تا دی ماه از طریق بهینه‌کردن لندینگ‌ها، هزار لید جذب کنم» به هر حال در نظر داشته باشید که بدون اخذ بازخورد و بهینه‌سازی روش، دست یابی به اهداف بسیار سخت است.

برای هدف‌گذاری دقیق در تولید لید کافی است این سوالات را از خودتان پرسید:

چرا می‌خواهم برنامه لید جنریشن را برای شرکت خود به اجرا در آورم؟  
با توجه به اهداف، چطور و با چه روشی این کار را انجام بدهم؟

دوره زمانی انجام این برنامه چه مدت است؟  
مرحله دوم:

مخاطب هدف را بشناسید  
وقتی خودتان را شناختید و فهمیدید که دقیقاً چه می‌خواهید، نوبت شناخت مخاطب است!

برای اینکه بتوانید سرخ ایجاد کنید و آن‌ها را به‌سخت خرید بسوق دهید، باید شناخت و درک روشنی از پرسونا و مخاطب هدف خود داشته باشید. داشتن اطلاعات کافی درباره صنعت فعالیت، نوع مصرف، میزان اهمیت و ارزشمندی محصول ما برای ایشان، حتی در برخی مواقع سن، جنسیت، موقعیت جغرافیایی، نیازها، اهداف و خواسته‌ها، چالش‌ها و موانع سرراه مشتری برای انجام خرید از شما و دسترسی به آن محصول و در یک کلام شناخت دقیق بازار مورد هدف قرار گرفته دو فایده برای شما دارد:

وقت و هزینه خود را برای جذب اشخاص (حقیقی، حقوقی) صرف می‌کنید که احتمال جذب و به‌دنبال آن، خرید توسط آن‌ها زیاد است.

در انتخاب استراتژی‌های بازاریابی و کانال‌های ارتباطی برای جذب لید، تصمیم‌گیری راحت‌تر می‌شود.

برای مثال، یک شرکت تولیدکننده کفش، باید جامعه هدف خود را انتخاب کند (همه مردم، جوانان، کودکان، افراد مسن، زن‌ها یا مرد‌ها، ورزشکاران و...) و سپس با تمرکز بر روی بازار مورد نظر و لیدهایی که از آن بازار جذب می‌شوند و تعیین استراتژی جذب آن‌ها و افزایش عمق بازار براساس اطلاعات دریافتی، سرعت خود را برای رسیدن به هدف به اندازه کافی بالا برده و در طول مسیر از بازخوردگیری و بهبود روش مستمر، غافل نشود!

مرحله سوم:  
استراتژی‌های بازاریابی را تعیین کنید

قدم سوم انتخاب روش‌ها و تکنیک‌های بازاریابی است. اینکه چه روشی را برای ارتباط با مخاطب هدف‌تان انتخاب کنید، به شخصیت و اهداف کسب و کار شما بستگی دارد.

شما باید ببینید که مشتریان بالقوه‌تان بیشتر در کجاها حضور دارند و کدام‌یک از تکنیک‌ها و استراتژی‌های بازاریابی برای اهداف و مشتری ایده‌آلی که در نظر دارید، بهترین کارایی را دارد و از همان‌ها برای جمع‌آوری اطلاعات برای ارتباط با سرخ‌ها استفاده کنید و آن‌ها را جذب نمایید.

مرحله چهارم:  
یک کمپین تولید لید طراحی کنید

بعد از انجام سه مرحله قبلی،

همه چیز آماده است تا لید جنریشن را شروع کنید. برای این کار، باید یک ارزش پیشنهادی و یک درخواست مشخص (CTA) برای مخاطب داشته باشید تا وقتی از طریق کانال‌های بازاریابی با شما آشنا شد، دلیلی برای دنبال کردن شما و رفتن به صفحه فرود یا لندینگ پیج وب‌سایت شما (صفحه‌ای که اطلاعات مخاطب را در ازای یک پیشنهاد خوب به دست می‌آورد) داشته باشد.

مرحله پنجم:  
نتایج را آنالیز و بهینه‌سازی کنید

فرآیند تولید لید با دستیابی به شاخص‌های کلیدی و مشخصی که داشتید تمام نمی‌شود! مرحله آخر تجزیه و تحلیل نتایج و تلاش برای بهبود آن‌هاست.

CTA (دکمه فراخوان/Call to Action) که کلیک‌خور بیشتری دارند. (در مورد CTA در Referral ها همین مقاله توضیح داده می‌شود)، صفحات فرود که نرخ تبدیل بالاتری دارند، فرم‌های جذاب لید، تجربه کاربری و روش‌های تبلیغات و بازاریابی را در پایان فرآیند بررسی کنید و اگر به تغییر و اصلاح نیاز داشتند، در حین برگزاری کمپین و در کمپین‌های بعدی اصلاحات لازم را وارد کرده و روش‌ها را بهبود بخشید. هر چه فرآیند تولید لید بهینه‌تر باشد، سرخ‌های با کیفیت و واجد شرایط بیشتری هم جذب می‌کنید.

به‌طور کلی باید در نظر داشته باشیم، بازاریابی موفق از راه تمرکز بر روی یک یا دو روش، حاصل نمی‌گردد، برای کسب بهترین نتیجه در بازاریابی باید روش‌های مختلفی که براساس تحقیقات بازار و بازارسنجی امکان نتیجه‌بخشی بالاتری دارند را به‌طور همزمان و یا در توالی و فواصل برنامه‌ریزی شده به‌صورت عملی و میدانی به اجرا در آوریم.

مشتریان ما به دلیل نوع کسب و کار خود، نحوه تعامل با فضای بیرونی، نوع استفاده و مواجهه آن‌ها با فضای مجازی، سلیقه و... ممکن است اساساً در جامعه هدف برخی روش‌های بازاریابی قرار نگیرند و یا نسبت به آن روش‌ها و فضاها واکنش مثبتی نداشته باشند. به‌هر حال مهم است که ما ضریب موفقیت و نرخ بازدهی هر یک از روش‌ها را به سایر مالکان و مدیران آمار می‌کنیم، بلکه به‌صورت عینی و واقعی به دست بیآوریم تا بتوانیم براساس نتایج حاصله، نسبت به اصلاح و بهینه‌سازی روش‌ها و یا تغییر و حتی حذف برخی دیگر اقدام نماییم.

ایده‌هایی (فوت و فن‌هایی) برای جذب بیشتر و بهتر مشتریان بالقوه:  
صحبت کردن با سرخ‌های بالقوه:  
شرکت‌هایی که بازاریابی B2B انجام می‌دهند، می‌دانند که ارتباط مستقیم با مالکان یا مدیران

آسان نیست. باید قبل از رسیدن به اتاق مدیر عامل یا رئیس، از کانال‌های دیگر مانند پذیرش و یا کارمندان عبور کنید. اما اگر بتوانید از طریق کانال‌هایی مانند لینکدین یا همایش‌ها و نمایشگاه‌های تخصصی با صاحبان شرکت‌ها تماس بگیرید، می‌توانید قدم بزرگی برای جذب مشتری بردارید.

لینکدین به عنوان یک ابزار تجاری، به کسب و کار آنلاین شما کمک می‌کند تا لیدهای باکیفیتی پیدا کند. علاوه بر این می‌توانید از روش‌های دیگر مانند ایمیل مارکتینگ، با حضور قوی در پلتفرم‌های مبتنی بر ویدیو و تصویر (اینستاگرام، روبیکا) هم استفاده زیاد آن را به همکاران و دوستان خود توصیه می‌کنند.

آوردید را مشخص کنید. قبل از تماس مطمئن شوید که یک نمونه باکیفیت برای ارائه مطالب را آماده کرده‌اید.

Referral یا معرفی توسط مشتریان را می‌توانید از راه منبج قدرتمندی برای رسیدن به لیدهای باکیفیت هستند. اگر کسی از محصول شما استفاده کرد و نتایج فوق‌العاده آن را دید، به احتمال زیاد آن را به همکاران و دوستان خود توصیه می‌کند. البته افراد بیشتر مواقع به دوستانی که می‌دانند علاقه‌ای به این موضوع ندارند، اطلاعاتی نمی‌دهند.

اسامی در عوض اطلاعات مفیدی در مورد برند شما و محصولاتشان به افرادی که علاقه یا نیاز به محصول و خدماتشان دارند، می‌دهند. در این صورت شما به راحتی لیدهای کیفی و منطبق با برندتان را پیدا می‌کنید.

البته همیشه هم این‌طور نیست که مشتریان برای شما بازاریابی انجام دهند؛ بلکه گاهی اوقات شما باید در خواست ارجاع دهید. مثلاً با دادن کد تخفیف، قرار دادن آن‌ها در باشگاه مشتریان و ارائه پیشنهادات ویژه برایشان، آن‌ها را به ارجاع دوستان و آشنایانشان به «برند شما» تشویق کنید.

اگر صاحب یا مدیر اجرایی شرکت تماس می‌گیرید، می‌توانید در ازای دریافت لیدهای با کیفیت، محصول خود را به آن‌ها رایگان ارائه دهید. مدیران اجرایی سطح بالا دائماً با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. پس اگر با مالک یک شرکت رابطه خوبی برقرار کنید، می‌توانید شما را به سایر مالکان و مدیران که به محصول علاقه‌مند هستند، معرفی کنید.

روش‌های کاربردی برای جذب لید (LEAD GENERATION یا تولید لید):  
راهکارهایی که در ادامه می‌بینید و با کنار هم قرار دادن همه یا تعدادی از این تکنیک‌ها، می‌توانید از کانال‌های ارتباطی مختلف خود برای جذب مشتریان راغب استفاده کنید.

۱. تولید محتوا (مطالب رایگان و کاربردی):  
شاید برای شما هم اتفاق افتاده باشد که وقتی وارد سایتی می‌شوید، پیام پاپ‌آپ به شما نمایش داده می‌شود که حاوی یک کتاب است و با وارد کردن نام، ایمیل یا شماره موبایل می‌توانید آن را دریافت کنید. این روش یکی از رایج‌ترین راهکارهای جمع‌آوری Lead است که در ازای ارائه محتوای رایگان و کاربردی که مخاطب علاقه‌مند به آن است و برای او کاربرد دارد، اطلاعات مهمی را از او می‌گیرید. همچنین شما می‌توانید از کاربر بخواهید که با وارد کردن ایمیل خود در خبرنامه شما عضو شود.

چه چیزی بهتر از اینکه اولین برخوردتان با مخاطب، در قالب انتقال اطلاعات مفید و رایگان باشد؟  
تولید محتوا مهم‌ترین و ساده‌ترین و شاید بهترین ابزار برای ارتباط با مخاطب و جذب مشتریان راغب است. همه آدم‌ها در طول روز با انواع مختلف محتوا مثل پادکست، ایبوک، محتوای ویدیویی، بلاگ‌پست، عکس و... سروکار دارند. حال اگر در این بین، محتوای ارزشمندی برای مخاطب بسازید و بی‌هیچ چشم‌داشتی به سؤالات و نیاز او پاسخ دهید، به احتمال زیاد مخاطب هم به CTA

Call to Action) یا دکمه فراخوان) شما پاسخ مثبت می‌دهد و وارد پروسه لیدپروسی می‌شود.

تعریف CTA، کاربرد و نمونه‌های پرتکرار آن در بازاریابی دیجیتال:  
هر جایی که در سایت‌ها، اپلیکیشن‌ها یا شبکه‌های اجتماعی، از شما دعوت می‌شود که اقدامی انجام دهید، با یک CTA روبه‌رو هستید.

موارد زیر، برخی از رایج‌ترین انواع CTA هستند:  
دکمه پرداخت، دکمه خرید یا دکمه افزودن به سبد خرید در فروشگاه‌های آنلاین

فرم دریافت ایمیل (برای ثبت در لیست ایمیل یک سایت و مثلاً دریافت خبرنامه هفتگی)

دکمه یا لینکی که شما را به بازدید صفحه دیگری در سایت دعوت می‌کند

دکمه «مطالعه‌ی بیشتر» که متن کامل پست یک وبلاگ را برایتان نمایش می‌دهد

باکس ثبت‌نام و عضویت در وب‌سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها

دکمه‌های به‌اشتراک‌گذاری مطالب در نرم‌افزارهای پیام‌رسان و شبکه‌های اجتماعی

لینک‌ها، دکمه‌ها یا فرم‌هایی که شما را به دانلود کردن یک فایل یا اپلیکیشن دعوت می‌کنند

ایجاد محتوای ارزشمند تا حدی سخت و طولانی است، اما اگر برای مشتریان راغبی که در مرحله آگاهی هستند، پیشنهاد جذابی نداشته باشید، ممکن است هرگز به وب‌سایت شما بازنگردند!

طبق بررسی‌های انجام گرفته (ذکر شده در برخی منابع)، هدف قرار دادن کاربران با محتوای مرتبط با نیاز آن‌ها، در طول فرآیند خرید، تا ۷۲ درصد نرخ تبدیل بالاتری را به همراه دارد.

۲. ایمیل مارکتینگ:  
شاید شما فقط ایمیل مشتری را داشته باشید! ارسال محتوای ارزشمند یا پیشنهادها جذاب، می‌تواند اطلاعات بیشتری کسب کند و از دل هزاران ایمیل، چند مشتری راغب با کیفیت و به‌درخورد جذب کنید. کارسری که با خواست خودش ایمیلش را رد اختیار شما قرار داده، احتمالاً از قبل برنده محصولات شما را می‌شناسد و علاقه نسبی هم به کسب‌وکار شما دارد، به همین خاطر هم نزدیک کردن این سرخ‌ها به لایه‌های پایین قیف فروش و تبدیل شان به مشتری کار راحت‌تری است.

البته صندوق دریافت ایمیل کاربران پراز ایمیل‌های خواننده‌نشده است! پس اگر می‌خواهید پیام شما دیده شود، از CTAهایی استفاده کنید که کپی جذاب و طراحی چشم‌نواز دارند و جلب توجه می‌کنند. در کنار آن هم به عنوانی در خود محتوا توجه کنید تا آن را باز کنند!

اگر با سازوکار ایمیل مارکتینگ آشنا نیستید، پیشنهاد می‌کنیم حتماً در این رابطه مطالعه کنید و یا در وبینارهای مربوطه شرکت نمایید.

۳. تبلیغات هجرت هدمند:  
افرادی را هدف می‌گیرید که احتمالاً به شما علاقه یا نیاز دارند. برای مثال، نمایش تبلیغ «صرفی ارز دیجیتال» در صفحه‌ای با موضوع «بهترین راه‌های خرید و فروش بیت‌کوین»، باعث می‌شود افراد علاقه‌مند روی آن کلیک کنند. تبلیغ شما می‌تواند حاوی پیشنهاد مشاوره رایگان باشد تا کاربر فرم لندینگ پیج را پر کند و پس از تماس، او را به مشتری تبدیل کنید.

تبلیغات پوش نوتیفیکیشن  
شما می‌توانید پیشنهادها خودتان را از طریق مرورگر کامپیوتر یا گوشی به دست مشتری برسانید. برای مثال، شهر لوازم خانگی برای جذب لید، با پیشنهاد خرید قسطی تبلیغ کرده است و کاربر پس از کلیک روی آن، باید فرم ساده آن‌ها را پر کند.

در نظر داشته باشید که باید به وعده یا وعده‌هایی که در آن‌ها داده‌اید خود بیان می‌کنید متعهد باشید و به آن عمل کنید!





















