

سقوط یا صعود من یا رقبا در جنجال امروز بازار - دیجیاتو

واحد تبلیغات | پنجشنبه، ۲۳ اسفند ۱۳۹۷

امروز که بازار پر از چالش و استرس است، کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ دغدغه‌هایی دارند و در راستای رفع این دغدغه‌ها به رقابت با هم می‌پردازند. رقابت در جستجوهای گوگل از جمله میدان‌هایی است که امروزه، کسب‌وکارها برای بهتر دیده شدن از آن استفاده می‌کنند.

شاید هیچکس تصور نمی‌کرد که بازار امروز آنقدر پر از چالش و استرس شود و تورم و نابسامانی در روند قیمت گذاری‌ها در این مقیاس همه چیز را پیچیده کند. اکنون کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ دغدغه‌هایی با یک سمت و سو دارند و گویا دیگر کوچک و بزرگ، خرد و کلان مطرح نیستند. گویا همه، هیزم‌های یک آتش هستند که خودشان بد سوختن خود را رقم زده‌اند. جالب است که این رقابت‌ها در جستجوهای گوگل هم دیده می‌شود، هر کلمه‌ای که سرچ می‌شود تقریباً یک لینک [تبلیغات در گوگل](#) را می‌توان دید.

برای اینکه بتوان جزء هیزم چنین آتش ناحقی نشد، روش‌های مختلفی را باید تست کرد و به مرور ریسک کردن یک امر حیاتی می‌شود ولی همه در دل می‌دانند که ریسک‌ها را باید با قدم‌های استوار انجام داد. اکنون هر کسب و کاری سعی دارد تا در فضای مجازی جایی برای خود باز کند تا بتواند همزمان با بازار واقعی، بازار مجازی را هم به دست آورد؛ ولی چه خوب است که همه بدانند برداشتن قدم‌های استوار در راستای مارکتینگ و بازاریابی در فضای مجازی بسیار مهم است چرا که چهره برند و کسب و کار را به تصویر می‌کشد. اگر قرار باشد خیلی حرفه‌ای‌تر به قضیه نگاه شود و ابعاد مختلف کار سنجیده شود می‌توان درک کرد که داشتن سایت در دنیای اینترنت به همراه شبکه‌های مجازی بسیار مهم است.

امروزه مشتریان قبل از هر اقدامی برای خرید، محصول و خواسته مورد نظر خود را در اینترنت جستجو می‌کنند تا ابتدا از قیمت، ویژگی‌ها و کارآمد بودن آنها اطمینان حاصل کنند، البته ناگفته نماند که فضای رقابتی موجود در اینترنت مشتریان را به وسوسه می‌اندازد تا به جای درگیر شدن با بازار واقعی، خرید خود را به صورت مجازی و اینترنتی انجام دهند. تقریباً همه هم چنین خریدی را ترجیح می‌دهند.

بارها شده که خریداران در اینترنت به دنبال کالای موردنیاز باشند، در اولین جستجو در اینترنت به خواسته خود دست یافته باشند و خرسند از خرید خود آن را به دوستان توصیه کنند. بیش از 80% از کاربران هنگام جستجو برای خرید محصول یا دریافت خدمات موردنیاز خود به صفحه اول نتایج گوگل بسنده می‌کنند و از نظرشان لینک‌های موجود در رنک‌های ابتدایی گوگل از اعتبار بیشتری

برخوردار هستند و خرید از آنها را مطمئن تر تصور می کنند. در این بین تعداد زیادی از برندها و کمپانی ها با دانستن این آمار از بازدید در صفحه اول نتایج گوگل، دست به دامان گوگل شدند و از ترفند بسیار کارآمد گوگل با عنوان **تبلیغات در گوگل ادز** استفاده کردند. تبلیغات در گوگل باعث می شود تا سایت و تبلیغ در رتبه های برتر گوگل نمایش داده شود تا بازدید و کلیک خور سایت و تبلیغ افزایش یابد.

بسته به نوع بودجه و درخواستی که کسب و کارها مدنظر دارند تا به آن برسند لینکها در ابتدا یا انتها و در کلمات کلیدی مختلفی که انتخاب شده نمایش داده می شود. در کنار داشتن جایگاهی مناسب در صفحه نتایج گوگل، باید تبلیغات گوگل ادز به نحوی جذاب باشد تا مشتری تمایل پیدا کند روی آن کلیک کند. همه افراد، سایت هایی که تخفیف ارائه دهند و خدماتی را به صورت رایگان ارائه می دهند دوست دارند، حتما برای خیلی ها پیش آمده که به دنبال دریافت خدمات و یا خرید محصولی در نزدیکترین محل به خود بوده باشند، بارها شده که با گوشی خود سرچ کرده باشند و روی شماره تماس های موجود در لینک های تبلیغات گوگل کلیک کرده و در همه حال میزان دسترسی و راحتی برایشان بسیار حائز اهمیت بوده است. حال اگر همه این خوبی ها با آفری به جا مهیا شود که بسیار عالی خواهد بود. جالب است بدانید که همه این موارد را می توان در یک تبلیغات گوگل ادز با تدبیری به جا تعبیه کرد تا بتوان بهترین بازخورد را دریافت کرد. همه این آیتم ها از افزونه های تبلیغات گوگل است که باعث می شود تبلیغی کاربرپسند ایجاد شود تا بتوان رضایت مشتریان خود را به دست آورد.

تبلیغات در گوگل یکی از روش هایی است که امروزه بسیار مورد توجه قرار می گیرد. در بین این همه گرانی های نابسامان و این همه تکاپو، کاربران کمتر به فضای فروش واقعی اطمینان دارند و سعی می کنند در دنیای مجازی و از طریق اینترنت نیاز خود را برطرف کنند، پس حالا بهترین موقعیت است تا کسب و کارها خود را به کاربران معرفی کنند و برای اینکه بهتر دیده شوند تبلیغات در گوگل ادز می تواند آنها را سریع تر به اهداف شان برساند. همین گام های هدفمند باعث می شود تا بتوان در بین رقبای خود مطرح شده و از آنها پیشی گرفت.

یکی دیگر از روش هایی که می تواند در کنار تبلیغات گوگل به بهبود روند فروش و البته برندسازی کمک کند **تبلیغات در اینستاگرام** است که هم روشی جدید و هم کارآمد است. با توجه به اینکه اینستاگرام بینندگان زیادی دارد و همه، محصولات، شرکت ها و برندها را در اینستاگرام پیگیری می کنند تا بتوان شناخت بهتری از آنها و خدمات شان پیدا کرد، پس چه خوب است در کنار تبلیغات در گوگل، تبلیغات اینستاگرامی هم در برنامه تبلیغاتی قرار داده شود.

قبل از هر اقدامی در این بستر بهتر است اطلاعات زیادی کسب کرد و با چشمانی باز و دستانی پر به سمت هدف خود گام برداشت. پس چه خوب است که قبل از اینکه اولین تبلیغات گوگل انجام شود اطلاعات جامعی را جمع آوری و خواسته ها و نیازهای خود را لیست کرده تا بتوان چگونگی هموار کردن مسیر را برای خود مشخص کرد. **وی دیجیتال مارکتینگ** یکی از شرکت های مطرح در زمینه **دیجیتال مارکتینگ** است که در این راستا خدمات ارزنده ای را به کاربران خود ارائه می دهد؛ شاید کسب و کارها بتوانند اولین گام را از همین جا و همین حالا بردارند. کسب مشاوره و

راهکارهای مفید در تبلیغات گوگل می‌تواند باعث شود تا تبلیغات آنها تأثیرگذارتر ظاهر شوند.

[دیجیاتو](#)