[آنلاین مارکتینگ](http://www.papgroup.ir/Services/OnlineMarketing) یکی از جدیدترین روش های کسب درآمد است که در زیرمجموعه تجارت الکترونیک قرار می گیرند. هدف از راه اندازی آنلاین مارکتینگ، معرفی محصولات و ارائه خدمات برای مصرف کنندگان به صورت اینترنتی است. اما در نهایت همه محصولات و خدمات به صورت حضوری عرضه می شود.



در آنلاین مارکتینگ چندین شکل از فعالیت اینترنتی انجام می شود که عبارتند از:

**1-**   **طراحی سایت و تبلیغات**

اولین و رایج ترین شکل آنلاین مارکتینگ راه [اندازی یک وب سایت](http://www.papgroup.ir/Services/Web-design) است که در آن محصولات و خدمات در معرض دید کاربران اینترنتی قرار می گیرد. در این روش فروش انجام نمی شود و همه چیز در مرحله معرفی و تبلیغات باقی می ماند. در وب سایت محتواهایی منتشر می شود که شامل توصیف و شرح کامل کالاها، ارائه اطلاعات دقیق در مورد محصولات، نحوه استفاده از محصولات و .... می باشد.

بازدیدکنندگان با مشاهده محتوای سایت می توانند اطلاعات مفیدی در مورد محصولات بدست آوردند. همچنین در سایت برخی از سوالات بازدیدکنندگان نیز پاسخ داده می شود.

**2-**   **طراحی فروشگاه اینترنتی**

فروشگاه اینترنتی با وب سایت متفاوت است و ساختار آن به گونه ای طراحی شده که بازدیدکنندگان می توانند بر روی محصولات مورد نظر خود کلیک کنند و آنها را در سبد خرید خود قرار دهند. برخی از فروشگاه های اینترنتی اقدام به عضوگیری می کنند و اعضا با پرداخت وجوهی مشخص، اکانت خود را شارژ می کنند. در فروشگاه های اینترنتی شرح مختصری از کالاها در اختیار مصرف کنندگان قرار می گیرد.

در آنلاین مارکتینگ به روش فروشگاه اینترنتی، هدف اصلی فروش است و تبلیغات به صورت مستتر در لابه لای محصولات به چشم می خورد. شرکت ها با گنجاندن تصاویری از محصولات و ذکر خصوصیات آنها سعی دارند تا کاربران اینترنتی را برای خرید ترغیب کنند.

**3-**   **شبکه های اجتماعی**

سومین روش آنلاین مارکتینگ، استفاده از شبکه های اجتماعی است. در این روش سعی می شود تا از شبکه های اجتماعی پرکاربرد استفاده شود. برای مثال در حال حاضر در ایران اینستاگرام، فیسبوک و تلگرام به عنوان پرکاربردترین شبکه های اجتماعی محسوب می شوند. شرکت ها می توانند با راه اندازی کمپین در این شبکه ها محصولات و خدمات خود را در معرض دید کاربران قرار دهند.

در شبکه های اجتماعی امکان تولید محتواهای طولانی نیست. بلکه محتواها به صورت چند کلمه ای و در زیر تصاویر قرار می گیرند. در این روش، تصاویر نقش مهمی را بر عهده دارند. طرح های گرافیکی زیبا، کلیپ های ویدئویی کوتاه، صداها و ... نیز می توانند به جلب نظر کاربران کمک کنند.

* **راهکارهای موفقیت در آنلاین مارکتینگ**

سه روش فوق برای راه اندازی آنلاین مارکتینگ تاثیرگذار است. اما بدون راهکار، موفقیت آنها تضمین شده نیست. بنابراین لازم است تکنیک های زیر به کار بسته شوند:

**1-**   **تولید محتوا**

مهمترین اصل در آنلاین مارکتینگ تولید محتواهای حرفه ای و کاربرپسند است. ضمن اینکه فرآیند تولید محتوا در سه روش سایت، فروشگاه اینترنتی و شبکه های اجتماعی با یکدیگر متفاوت است. در وب سایت محتواها طولانی و حاوی اطلاعات تخصصی و مفید هستند. در فروشگاه اینترنتی تصاویر محصولات در اولویت قرار می گیرد تا کاربران با چشم باز انتخاب کنند و در شبکه های اجتماعی، متن های کوتاه به همراه تصاویر یا کلیپ ویدئویی مورد نیاز است.

**2-**   **جلب رضایت کاربران**

در هر سه روش آنلاین مارکتینگ باید رضایت کاربران در صدر [استراتژی آنلاین مارکتینگ](http://www.papgroup.ir/ArticleDetails/%D8%A7%D8%B3%D8%AA%D8%B1%D8%A7%D8%AA%DA%98%DB%8C-%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C-%D8%A2%D9%86%D9%84%D8%A7%DB%8C%D9%86-%DA%A9%D8%AF%D8%A7%D9%85%D9%86%D8%AF%D8%9F) قرار بگیرد. اگر چه فروش محصولات و ارائه خدمات هدف اصلی در آنلاین مارکتینگ است، اما نباید فراموش کرد اگر کاربران از فعالیت سایت یا فروشگاه رضایت نداشته باشند، بازدیدکننده و مخاطبی هم وجود نخواهد داشت که بتوان برای آنها فعالیت کرد.

**3-**   **فعالیت متناسب با محصولات**

وب سایت، فروشگاه اینترنتی و یا کمپین شبکه های اجتماعی برای هدف مشخصی راه اندازی می شوند. برای مثال ممکن است هدف در زمینه پوشاک زنانه باشد. در این صورت باید تمامی فعالیت ها در حول این موضوع بچرخد. ممکن است برخی به سراغ مطالب و محتواهایی در زمینه آرایش بانوان هم بروند که باعث دور شدن آنلاین مارکتینگ از هدف اصلی می شود.

**4-**   **پاسخ به نیاز مشتریان**

برای موفقیت آنلاین مارکتینگ لازم است تا نیازهای واقعی مشتریان رصد شود. در هر سه شکل آنلاین مارکتینگ نیازهای مشتریان در اولویت است. از آنجا که هدف جذب بازدیدکننده است، بنابراین باید به خواست آنها توجه ویژه شود.