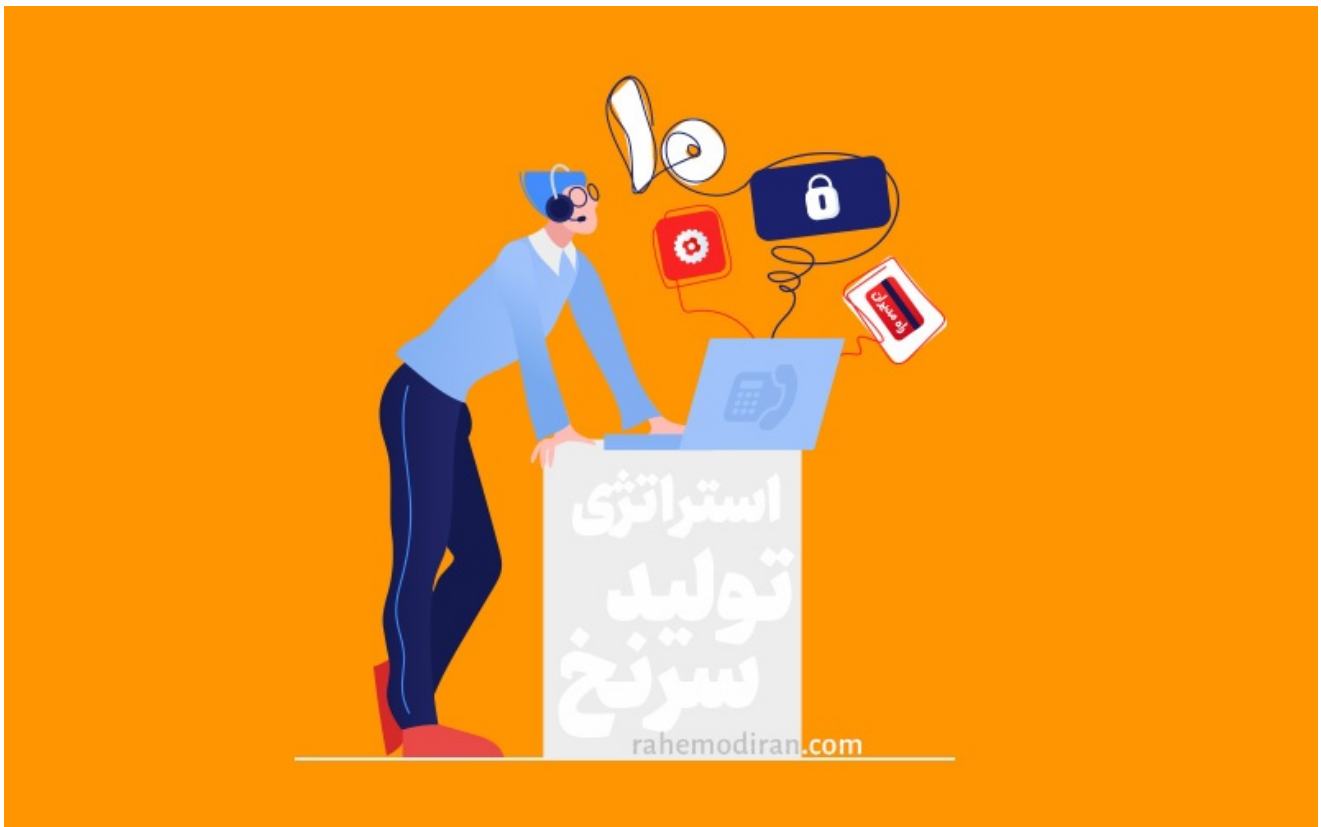




۱۰ استراتژی تولید سرنخ برای رشد موثر کسب و کار شما

از هر ۱۰ مارکتر، ۶ نفر از آنها می‌گویند که جذب مشتری راغب یا تولید سرنخ اولویت اولشان است. به این خاطر که برای رشد کسب و کار باید بتوانید سرنخ‌های باکیفیت بالا را جذب کنید که در نهایت به خریداران شما تبدیل شوند. اما چه استراتژی تولید سرنخی برای کسب و کار شما موثر واقع می‌شود؟

به مرور زمان روش‌های موثر برای پیدا کردن سرنخ‌ها، تغییر کردند. روشی که ده سال پیش جواب می‌داد دیگر حالا بهترین روش برای جذب بازدیدکننده به وب سایت شما و تبدیل آنها با خریدار



نخواهد بود. به همین خاطر در این مطلب از مجله راه مدیران تصمیم گرفتیم تا ۱۰ مورد از بهترین استراتژی‌های تولید سرnx را به همراه مثال‌هایی برای هرکدام، لیست کنیم.

جذب مشتری راغب یا تولید سرnx چیست؟

عبارت Lead Generation به فارسی تولید سرnx معنا شده، اما بسیاری از مارکترها ترجیح می‌دهند به جای این عبارت، جذب مشتری راغب را به کار ببرند که نشان می‌دهد یک لید، در واقع یک مشتری احتمالی است که اندکی به کسب و کار یا محصول شما رغبت پیدا کرده است. به طور کلی تولید سرnx فرایند جلب توجه، گرفتن اطلاعات تماس و تبدیل یک غریبه کامل به یک مشتری احتمالی است. هر استراتژی مارکتینگ که استفاده می‌کنید تا افراد جدیدی به کسب و کار شما بیایند، یک نوع استراتژی تولید سرnx است.

این استراتژی تولید سرnx می‌تواند شامل یک کمپین تبلیغاتی در روزنامه محلی باشد یا یک محتوای منتشر شده در سوشال مدیا که در آن بعضی نکات فنی مفید را پیشنهاد می‌کنید. همانطور که چندین نوع مشتری و کسب و کار در هر حوزه‌ای داریم، انواع مختلفی استراتژی تولید سرnx هم وجود دارند. مهمترین بخش کار شما پیدا کردن ترکیب مناسبی از چند استراتژی تولید سرnx است



که بتوانند نوع درستی از مشتری را برای کسب و کار شما تامین کنند.

بهترین نکاتی که برای تولید سرخ باید بدانید

تولید سرخ باید سه چیز ایجاد کند: تجربه خوب برای مشتریان شما، سرخ‌های باکیفیت برای کسب و کار شما و هزینه مقرون به صرفه.

اگر استراتژی‌های فروش شما بر پایه زور و فشار باشد، تولید سرخ برای شما کاری از پیش نخواهد برد. این یک فرایند دوطرفه است. مخاطب جدید شما باید بخواهد که درباره محصول شما بداند. ممکن است به آن علاقه نشان داده باشد یا شما بخواهید مشکل او را حل کنید. تاکتیک‌های طعمه گذاری برای مشتری استراتژی‌های بدی هستند که در طولانی مدت به ضرر شما تمام خواهند شد.

به علاوه استراتژی تولید سرخ شما باید فیلتری باشد تا فقط اطلاعات افرادی را جمع آوری کند که پتانسیل خرید محصول یا خدمت شما در آینده را دارند. سرخ‌های کیفیت سنجی شده افرادی هستند که بودجه کافی و نیاز به خرید دارند. اگر استراتژی تولید سرخ شما صرفاً جمع آوری اطلاعاتی باشد که بیشتر آنها در نهایت به خریدار منجر نمی‌شوند، موفق نخواهید بود.



در نهایت، استراتژی تولید سرنخ بایستی از نظر مالی منطقی باشد. اگر مشتریان شما به طور میانگین ۱۰۰ دلار از شما خرید می‌کنند اما پیدا کردن هر مشتری احتمالی هم برای شما ۱۰۰ دلار هزینه بر می‌دارد، فایده‌ای نخواهد داشت. محاسبه هزینه تولید هر سرنخ برای کسب و کار شما ضروری است و باعث می‌شود مطمئن شوید که بیشتر از چیزی که در می‌آورید، خرج نمی‌کنید.

۱۰ استراتژی تولید سرنخ که برای کسب و کار شما موثر خواهند بود

۱. ساخت محتوای مفید

اولین استراتژی تولید سرنخ در این مقاله مربوط می‌شود به تولید محتوای مفید برای آگاهی بخشی به مخاطبین هدف. این محتوا می‌تواند هر چیزی اعم از بلاگ یا سوالات متداول باشد. با پاسخ دادن به سوال رایج کاربران و برندآگاهی که به سبب آن ایجاد می‌شود، می‌توانید به طرق مختلف مشتریان جدیدی جذب کنید.

با اینکار سایت شما در نتایج جستجوی گوگل بهتر دیده خواهد شد و مشتریان احتمالی می‌توانند راحت‌تر شما را پیدا کنند. به علاوه با محتوای باکیفیتی که در سایت ارائه می‌کنید، به آنها دلیلی برای ماندن در صفحات سایت می‌دهید. فرقی نمی‌کند برای تبلیغات سوشال مدیا هزینه کنید یا محتوای رایگان برای دانلود به مشتریان

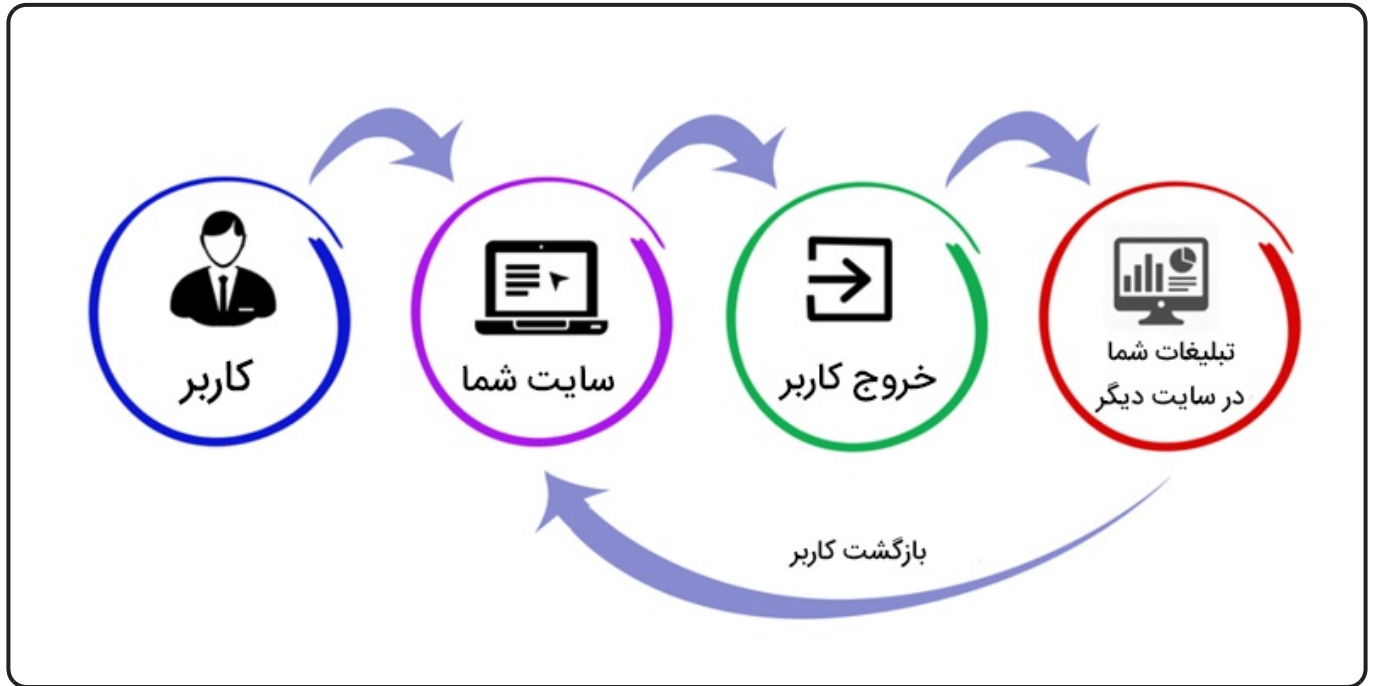


ارائه دهید، در هر صورت با یک محتوای خوب می‌توانید توجه مخاطبین بیشتری را جلب نمایید.

بازاریابی محتوایی می‌تواند یک استراتژی تولید سرخ خوب برای کسب و کار شما باشد. به طور میانگین کانتنت مارکتینگ، در مقایسه با سایر استراتژی‌های بازاریابی مانند تماس سرد، سه برابر بیشتر مشتری احتمالی جدید برای شما ایجاد می‌کند و ۶۲ درصد ارزان‌تر از سایر استراتژی‌ها خواهد بود. فقط باید مطمئن شوید که فرمی که قرار است کاربر پر کند ساده‌سازی شده باشد یا مشتری احتمالی را مستقیماً به صفحه لندینگ هدایت کنید که اطلاعات تماس او را دریافت می‌کنید.

۲. هدف گذاری مجدد بازدیدکنندگان سایت با تبلیغات

بیشتر بازدیدکنندگان سایت شما در همان وهله اول تبدیل به سرخ نمی‌شوند. به جای این امید واهی، از روش هدف گذاری مجدد استفاده کنید. با اینکه تبلیغات پولی می‌تواند هر تعدادی از شرایط را هدف قرار دهد اما به طور خاص ریتارگتینگ این امکان را می‌دهد که این تبلیغات را به افرادی نمایش دهید که در گذشته وب سایت شما را دیده‌اند. هم تبلیغات عمومی و هم تبلیغات ریتارگتینگ نتیجه بخش خواهند بود اما میانگین نرخ کلیک یا CTR بیشتر تبلیغات ۰.۰۷ درصد است و این عدد برای تبلیغات مجدد هدف گذاری شده، ده برابر بیشتر، یعنی ۰.۷ درصد است.



تبلیغات ریتارگتینگ همانند تبلیغات معمولی هستند اما می‌توانند برای مثال پیشنهادات لحظه آخری تخفیفات را پیشنهاد دهند و مشتری احتمالی را وادار به خرید کنند.

۳. رشد مخاطبین جدید با ایمیل مارکتینگ

با اینکه بسیار معتقدند دوران ایمیل مارکتینگ به سر آمده اما هنوز هم این روش یک استراتژی تولید سرنخ موثر به حساب می‌آید. در واقع ۴۲ درصد از سازمان‌ها باور دارند که ایمیل مارکتینگ موثرترین کانال تولید سرنخ آنهاست. یک کمپین تولید سرنخ ایمیل مارکتینگ ممکن است شامل پیشنهاد دانلود یک محتوای رایگان به ازای آدرس ایمیل مشتری احتمالی باشد. که در ادامه با یک ایمیل خوشامدگویی همراه می‌شود و مخاطب را کم کم با ارزش محصول یا

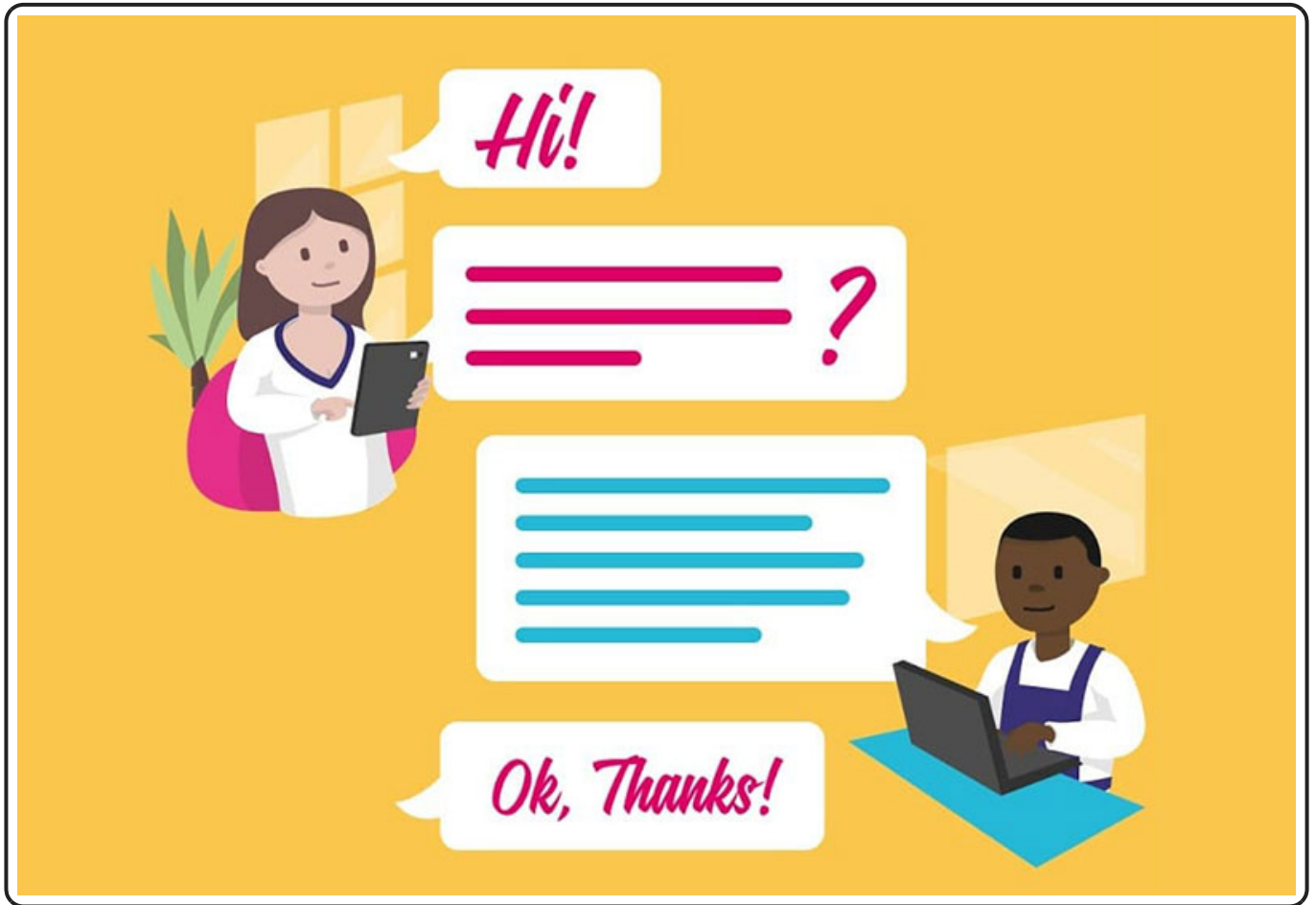


خدمت شما آشنا می‌کند.

در نهایت کسی که عضو ایمیل شما شده، به محض اینکه سیگنالی مبنی بر آماده بودن برای خرید نشان دهد، تبدیل به یک سرنخ باکیفیت می‌شود.

۴. ارتباط گرفتن با بازدیدکنندگان از طریق چت زنده

چت زنده یا live chat روش بسیار خوبی برای تولید سرنخ از سایت شماست. وقتی افراد از وب سایت شما بازدید می‌کنند ممکن است قبل از خرید سوالاتی داشته باشند. با استفاده از کادر چت آنلاین می‌توانید یک ارتباط در لحظه با این افراد برقرار کنید و علاوه بر پاسخ به سوالات آنها و تشویقشان به انجام خرید، درباره کسب و کار یا علایقشان نیز باخبر شوید و اطلاعات تماسشان را دریافت نمایید.



فراموش نکنید مشتریان دوست دارند پاسخ سوال خود را سریع بگیرند. در یک نظرسنجی با محوریت تاثیر چت زنده روی تجربه خرید مشخص شد که ۶۳ درصد از افراد ترجیح می‌دهند به سراغ سایتی بروند که از Live Chat پشتیبانی می‌کند. به علاوه ۳۸ درصد از مشتریانی که از طریق چت زنده برای سوال خود پاسخ گرفته‌اند، خرید خود را همان موقع تکمیل کرده‌اند.

اگر از چت باکس‌ها در سایت خود استفاده می‌کنید، جمع آوری سرنخ‌های تقریباً خودکار می‌شود. کادرهای چت فعال می‌توانند هر بار که بازدیدکننده ای وارد سایت می‌شود پیغامی به او نمایش دهد



که بپرسد آیا نیاز به اطلاعاتی دارند؟ با تنظیم اتوماسیون این کادرها می‌توانید حتی اطلاعات تماس مشتریان را دریافت کنید و همزمان برای آنها یک ایمیل پیگیری هم بفرستید.

۵. توجه به سئو

بهینه‌سازی سایت برای دیده شدن در نتایج جستجوی گوگل ممکن است استراتژی تولید سرخ به صورت مستقیم نباشد اما بسیار موثر است. سئو فرایندی است که طی آن کاری می‌کنید سایت شما توسط موتورهای جستجو قابل شناسایی باشد. در نتیجه کلمات کلیدی مشخصی را به صفحات اضافه می‌کنید و یا اعتبار آن را از طریق بک لینک‌هایی از سایت‌های دیگر افزایش می‌دهید.

حتی اگر تمرکز شما روی تولید محتواهای مفید باشد، با اضافه کردن یک عنوان سئو مناسب می‌توانید توجه بیشتری را جلب کنید و افراد بیشتر به سایت شما بیایند. تحقیقات BrightEdge نشان داده است که سئو می‌تواند ۱۰۰۰ درصد بیشتر از سایر شکل‌های مارکتینگ ترافیک برای سایت شما بیاورد.

۶. پیشنهاد دادن ابزارهای رایگان

ارائه یک ابزار رایگان مثل ابزار بنچمارکینگ در یک صنعت، می‌توانید مشتریان احتمالی که یک مشکل مشترک یا نیازی دارند را جذب



کند. فقط ۴ درصد از بازدیدکنندگان وب سایت‌ها وقتی اولین بار وارد سایت شما می‌شوند خرید خود را انجام می‌دهند. اما با دادن چیزی ارزشمند به آنها، می‌توانید روی ۹۶ درصد از بازدیدکنندگانی که به سایت شما می‌آیند تاثیر خوبی بگذارید. مطمئن شوید که مسیر را برای رشد سرنخ‌ها و تبدیل آنها به خریدار، هموار می‌کنید.

۷. معرفی از طریق مشتریان

مشتریانی که از محصول شما راضی هستند منبع فوق العاده ای برای سرنخ‌های باکیفیت هستند. چرا که آنها محصول شما را دوست دارند و آن را می‌شناسند. به همین خاطر احتمال معرفی کردن آن به دوستان، آشنایان و خانواده‌شان بیشتر است. اما به جای اینکه منتظر بمانید تا مشتری این کار را انجام دهد، مسیر را برایش هموار و همراه با تشویق کنید. با اینکار یک شبکه از افراد را خواهید داشت که مشتاق هستند محصول شما را به دیگران معرفی کنند. در عوض شما هم می‌توانید از طریق لینک‌های به اشتراک گذاری، سوالات به موقع و تخفیفات ویژه یا شارژ کیف پول به ازای هر مشتری جدیدی که می‌آورند از آنها تشکر کنید.

آمارها نشان داده است که ۷۸ درصد از بازاریابان B۲B ، از طریق ارجاع مشتریان به محصول، سرنخ‌های بسیار خوبی به دست آورده‌اند. به علاوه بیش از نیمی از آنها معتقدند که چنین استراتژی تولید سرنخی می‌تواند هزینه به مراتب پایین‌تری داشته باشد.



۸. جلب نظرات مشتریان در سایت‌های نظردهی

فارغ از اینکه در چه حوزه ای کار می‌کنید، سایت‌هایی هستند که نقد و بررسی‌ها یا نظرات کاربران درباره محصولات یا خدمات شما را ثبت می‌کنند. این سایت‌های نظردهی مانند **Yelp**، به مردم این امکان را می‌دهند که کسب و کار شما را ارزیابی کرده و بسته به کیفیت محصول یا خدمات به شما امتیاز دهند. فرقی هم نمی‌کند که شما به نظرات و انتقادات آنها پاسخ بدهید یا خیر.



گرچه با پاسخ دادن به دغدغه‌ها و مشکلات مشتریان قبلی خود می‌توانید آنها را تشویق کنید که نظرات مثبت جدیدی برای شما بگذارند. همچنین این سایت‌ها می‌توانند یک کانال جمع آوری



سرنخ برای شما به حساب بیایند. در یک نظر سنجی یک سوم از مصرف کنندگان یک محصولی اذعان کردند که سایت‌های نظردهی و نقد و بررسی آنلاین در تصمیم‌گیری آنها برای خرید بسیار موثر هستند.

۹. ساخت محتوای مالی مدیا

بیشتر تعاملات آنلاین ما از حالت متنی به صورت شکل‌های دیگری از رسانه درآمده است. محتواها و محصولات ویدیویی در بسیاری از پلتفرم‌ها جزو محبوب‌ترین رسانه‌ها هستند. ویدیو می‌تواند مخاطب جدید جذب کند و اگر به حد کافی خوب ساخته شده باشد، کمک کند تا مخاطبین موجود، در فرایند تبدیل شدن به خریدار، جلو بروند. برای مثال ۹۰ درصد از مشتریان می‌گویند که برای تصمیم‌گیری خرید به سراغ ویدیوها می‌روند و ۶۴ درصد از آنها زمانی که ویدیویی را می‌بینند، به احتمال زیاد خرید خود را انجام می‌دهند. همچنین ۸۷ درصد از مارکترهایی که با ویدیو کار می‌کنند می‌گویند که ترافیک سایت و در نتیجه فروش آنها بیشتر شده است.

۱۰. پیشنهاد و بینارهای رایگان

بیش از نیمی از مارکترها می‌گویند که وقتی صحبت از استراتژی تولید سرنخ بالای قیف مشتری باشد، و بینارها می‌توانند بیشترین



سرنخ‌های باکیفیت را ایجاد کنند. به این خاطر که وبینارها به ازای توجه و اطلاعات تماس، اطلاعات شخصی را در اختیار افراد می‌گذارند. به علاوه نه تنها متوجه خواهید شد که چه موضوعاتی برای مخاطب شما ارزشمند است بلکه می‌توانید در آینده با سرنخ‌های خود راحت‌تر ارتباط بگیرید.

شما چه استراتژی تولید سرنخی را پیش گرفته اید؟ در بخش نظرات برای ما بنویسید. همچنین کتاب تماس های میلیاردی می تواند در این زمینه به شما کمک کند. برای مشاهده و خرید این کتاب، روی تصویر زیر کلیک کنید.



همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق **خدمات مشاوره** با پرکردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما



باشید.

[`""=box type="info" align="" class="" width`]
این مطلب دارای
فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از
خرید اشتراک الماسی راه‌مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر
دسترسی خواهید داشت.[`box/`]

[`""=box type="shadow" align="aligncenter" class="" width`]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی
خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی

[`box/`]