



بازاریابی اینترنتی در صنعت ساختمان

راهکارهای جدید و کاربردی
بازاریابی و افزایش فروش

مهندس حمید اسدیگی

www.fekresakht.com

فکر ساخت: آموزش بازاریابی صنعت ساختمان

بنام یگانه مهندس هستی

آیا شما هم از پیشنهادات بازاریابی که با کسب و کارتان مرتبط نیست، ناامید شده‌اید؟ کسانی که از شما انتظار دارند بودجه بسیار زیادی را برای بازاریابی اختصاص دهید، بدون آنکه نتیجه خوبی داشته باشد. در این ایبوک می‌خواهیم راهکارهای بازاریابی اینترنتی، کاربردی و کارآمد در صنعت ساختمان را به شما آموزش دهیم تا شاهد رشد و افزایش سودآوری کسب و کارتان باشید.



مقدمه

احتمالاً شما هم در چند سال اخیر مطالب زیادی درباره بازاریابی اینترنتی شنیده‌اید، هر روز در وبسایت‌ها، شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام، تلگرام، آپارات و ...) این سبک بازاریابی را مشاهده می‌کنید.

بازاریابی اینترنتی یکی از مؤثرترین و مقرون به صرفه‌ترین روش‌های بازاریابی است. بازاریابی اینترنتی در کشورمان در ابتدای راه است، بویژه در صنعت ساختمان که از ظرفیت‌های آن بخوبی استفاده نشده است. متأسفانه در حال حاضر درصد بسیار کمی از شرکت‌های ساختمانی دارای استراتژی بازاریابی اینترنتی هستند.

بازاریابی اینترنتی با سرعت بسیاری زیادی در حال توسعه و فراگیر شدن است، از طرف دیگر روش‌های بازاریابی سنتی مانند قبل مؤثر نیستند. به همین دلیل پیشنهاد می‌شود هر چه سریعتر، کسب و کار ساختمانی را به ابزارهای بازاریابی اینترنتی مجهز کنید تا از رقبای خود عقب نمانید قبل از آنکه خیلی دیر شود!

در ادامه به معرفی ابزارهای بازاریابی اینترنتی مفید و موثر در صنعت ساختمان می‌پردازیم.

۱- ایمیل مارکتینگ هنوز هم مفید و قدرتمند است.

مزیت ایمیل مارکتینگ آن است که شما را در ذهن مشتریان فعلی تان نگه می‌دارد، همچنین از این طریق می‌توانید محصولات خود را به مشتریان بالقوه معرفی کنید. پیشنهاد می‌کنم برای ارسال ایمیل از ایده‌های زیر استفاده کنید:

- یادآوری و معرفی کالاها و خدمات

توجه کنید مشتریان تمام پیشنهادات شما را بخاطر نمی‌آورند، پس ایمیل مارکتینگ روش خوبی است تا از طریق آن محصولات تان را معرفی و یادآوری کنید.

- اطلاعات مفید و مطالب جالب درباره صنعت ساختمان

مثلاً می‌توانید ایده‌ها و یا محصولات نوآورانه در صنعت خود (مثلاً درب و پنجره) را برایشان ایمیل کنید.

- پیشنهادات خرید و تخفیفات آینده

در این مورد لازم است به اندازه کافی ایمیل بفرستید تا مشتریان بتوانند از آن‌ها استفاده کنند.

- دستورالعمل‌ها و کاتالوگ‌ها

می‌توانید دفترچه راهنمای کالاها و خدمات‌تان را برای مشتریان ایمیل کنید.

نکات مهم در مورد ایمیل مارکتینگ

- حتماً در ایمیل امکان ارتباط با پشتیبانی مشتریان یا تیم فروش را فراهم کنید تا در صورتی که مشتریان سوالی دارند بپرسند. همیشه و در اسرع وقت پاسخگو باشید.

- حداکثر ۲ تا ۳ نوبت ایمیل در ماه ارسال کنید. ارسال بیش از حد ایمیل باعث کاهش بازخورد کمپین‌های ایمیل می‌شود.

- لینک شبکه‌های اجتماعی شرکت‌تان را در ایمیل قرار دهید تا مخاطبان خود را افزایش دهید.

۲- کسب و کار شما به یک وبسایت حرفه‌ای نیاز دارد!

داشتن وبسایت مهمترین ابزار بازاریابی اینترنتی است که با سرمایه‌گذاری بر روی آن می‌توانید کسب و کارتان را معرفی و تبلیغ کنید. وبسایت در واقع ویتترین آنلاین و فروشگاه محصولات شما در ۷ روز هفته و ۲۴ ساعت شبانه روز است که تصویر اولیه‌ای از شما را نسبت به رقبا برای مشتریان مشخص می‌کند.

نکات مهم برای داشتن یک وبسایت ایده آل

- مطمئن شوید که وبسایت‌تان ریسپانسیو یا واکنش‌گراست، یک سایت ریسپانسیو در هر یک از دستگاه‌ها (لپ‌تاپ، موبایل، تبلت و ...) بصورت مناسب نمایش داده می‌شود. همچنین ریسپانسیو بودن سایت تاثیر زیادی در سئو دارد و باعث بهبود رتبه وبسایت‌تان در نتایج جستجوی گوگل می‌شود. - قالب و گرافیک سایت شما باید جدید و بروز باشد. تصاویر با کیفیت و جذابی از محصولات‌تان در سایت قرار دهید. همچنین دسترسی به بخش‌های مختلف سایت باید آسان باشد.

- در وبسایت از دعوت به اقدام (Call To Action) استفاده کنید. CTA یک ابزار قوی در وبسایت برای تعامل بیشتر با مخاطب و وارد کردن بازدیدکنندگان به مراحل بعدی در قیف فروش است. مطمئن شوید که در وبسایت خود حداقل یک CTA دارید.



چند ایده برای ایجاد CTA

- برای دریافت لیست قیمت کلیک کنید.
- برای مشاوره رایگان اطلاعات خود را وارد کنید تا با شما تماس بگیریم.
- برای برآورد پروژه خود کلیک کنید.

نکته مهم: به عنوان بخشی از استراتژی سئو پیشنهاد می‌شود بصورت منظم (حداقل یکبار در ماه) در سایت‌تان محتوای آموزشی منتشر کنید. ساده‌ترین راه این است که مطالبی مانند مقالات آموزشی، اطلاعات محصولات، روندهای صنعت ساختمان و اخبار را در بلاگ سایت‌تان منتشر کنید.

۳- بهینه‌سازی برای جستجوی محلی

وقتی مشتریان بالقوه محلی، کلمات کلیدی مرتبط با محصولات شما را در گوگل جستجو می‌کنند. بسیار اهمیت دارد که در لیست نتایج دیده شوید.

چکار کنیم تا کسب و کارمان در نتایج جستجوی محلی قرار گیرد؟

- ۱- به نام شرکت، آدرس و تلفن دقت کنید. خیلی مهم است این اطلاعات را بصورت دقیق و درست در سایت، شبکه اجتماعی و ... وارد کنید.
 - ۲- کسب و کار خود را در Google Map ثبت کنید. بدین منظور لازم است نام شرکت، حوزه کاری، آدرس، تلفن تماس و ساعات کاری خود را در گوگل مپ ثبت کنید.
 - ۳- از کلمات کلیدی محلی در سایت خود استفاده کنید. مثلاً: بتن آماده در تهران
 - ۴- نقد و بررسی آنلاین: به طرق مختلف (سایت، شبکه اجتماعی و ...) از مشتریان خود بخواهید که در گوگل بصورت آنلاین در مورد کسب و کارتان نظر بدهند. هر چه نظرات بیشتری داشته باشید شانس بالاتری برای کسب رتبه بهتر خواهید داشت.
- نکته:** در سایت و شبکه‌های اجتماعی خود با ارجاع دادن به کلمات کلیدی کسب و کارتان و نیز کلمات کلیدی محلی، محتوای خود را بهینه‌سازی کنید.



۴- استفاده از شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی یا Social Media تبدیل به پایگاهی شده‌اند که در آن با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنیم، اخبار را پیگیری می‌کنیم و محتوا را به اشتراک می‌گذاریم.

در شبکه اجتماعی چکار کنیم؟

برای کسب و کار خود صفحه‌ای را در شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام، لینکدین و ...) راه اندازی کنید. همچنین کانال خود را در تلگرام و آپارات ایجاد کنید. دقت کنید که محتوایی که در هر شبکه منتشر می‌کنید با مخاطب‌تان مرتبط باشد. به عنوان مثال در لینکدین محتوا باید رسمی و کاری باشد. اگر ویدئو هم دارید آنرا در اینستاگرام یا کانال آپارات منتشر کنید.

نکات مهم

۱- بصورت منظم محتوای مدنظرتان را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید. انتشار محتوای ارزشمند مانند پست‌های وبلاگ در سایت‌تان، تصاویر و ویدئوی محصولات و پروژه‌ها و اخبار صنعت ساختمان این فرصت را به شما می‌دهد که خودتان و کسب و کارتان را به عنوان متخصص در حوزه کاری خود معرفی کنید.

۲- به صفحاتی از سایت‌تان یا سایت‌های صنعت ساختمان که محتوای مفیدی دارند لینک دهید. اگر مقاله‌ای را در سایت‌تان نوشته‌اید آن را به اشتراک بگذارید.

۳- بیشتر سعی کنید از تصاویر جذاب استفاده کنید چرا که نسبت به متن، بیشتر دیده می‌شوند.

۴- قسمت اطلاعات تماس با ما شرکت‌تان را در صفحات شبکه‌های اجتماعی تکمیل کنید. همچنین از کلمات و عبارات کلیدی مناسب و مرتبط استفاده کنید.

رتبه ۱ سوشال مدیا را از آن خود کنید!

بسیاری از مشتریان احتمالی قبل از خرید محصولات و خدمات یک کسب و کار در مورد آن تحقیق و جستجو می‌کنند. می‌خواهید وقتی کسی نام شرکت شما را در گوگل جستجو می‌کند، بجز سایت شرکت، چه چیزی در نتایج جستجو مشاهده کند؟ رقبایان؟ یا مطالب قدیمی‌تان؟ با داشتن صفحه فعال در شبکه‌های اجتماعی مختلف و اشتراک محتوا بصورت منظم علاوه بر افزایش فالوئرهای خود می‌توانید اطمینان پیدا کنید که برندتان بطور طبیعی نتایج جستجو را از آن خود خواهد کرد.



۵- بازاریابی محتوا

بازاریابی محتوا یک ابزار قدرتمند برای هدف قرار دادن مشتریان احتمالی در هر مرحله از قیف فروش است. محتوای با کیفیت شما را به عنوان یک متخصص در حوزه کاری تان نشان می‌دهد. برای ساخت محتوای مناسب می‌توانید گام‌های زیر را دنبال کنید:

گام ۱: مشتریان احتمالی خود را آگاه کنید. آن‌ها مشکل و نیازی دارند و برای آن نیازمند یک راه حل هستند. باید بدانید چه چیزی باعث نیاز آن‌ها به محصول شما شده است. در مورد همین موضوع یک مقاله بنویسید. مثلاً: چگونه سیستم سقف جدید باعث کاهش زمان اجرای ساختمان و صرفه‌جویی در هزینه‌ها می‌شود؟ محتوایی تهیه کنید که به سوالات آن‌ها پاسخ می‌دهد، از این طریق می‌توانید علاوه بر ایجاد علاقه‌مندی بیشتر در مشتریان آن‌ها را به سمت قیف فروش پیش ببرید. این کار را می‌توانید از طریق تهیه محتوای آموزشی در مقالات سایت، انتشار تصاویر و محتوا در سوشال مدیا و عضویت در گروه‌های مرتبط که مشتریان احتمالی شما در آنجا هستند، همچنین از طریق ایبوک‌ها انجام دهید.

گام ۲: مشتری از وجود محصول شما آگاه و متوجه شده است که می‌توانید برای رفع مشکل اش به او کمک کنید. وی حالا باید مطمئن شود که محصول شما به بهترین شکل نیازش را رفع می‌کند. آیا این محصول مشکل من را حل می‌کند؟ چگونه؟ چگونه آن را با محصولات رقبا مقایسه کنم؟ آیا این خدمات انتظار مرا برآورده می‌کند؟ چگونه؟ چگونه می‌توانم به این شرکت اعتماد کنم؟ مقالات سایت، پست‌های شبکه‌های اجتماعی، نظرات مشتریان و ویدئوها بسیار تاثیرگذار هستند. شما با آموزش مشتریان بالقوه، خود را از رقبا متمایز می‌کنید.

گام ۳: مشتریان بالقوه حالا مطمئن هستند که می‌خواهند از شما خرید کنند، آن‌ها تنها نیاز به یک هل کوچک دارند. شما باید آن‌ها را به خرید نزدیک کنید. از طریق ایمیل، نظرات مشتریان را برای آن‌ها ارسال کنید. همانطور که ما در بسیاری از مسائل مختلف نیاز به تأیید و توصیه دیگران برای اطمینان از خرید داریم، شما هم می‌توانید از این موضوع برای اعتمادسازی نهایی استفاده کنید. بدین ترتیب به آن‌ها تضمین می‌دهید که تصمیم درستی را گرفته‌اند.



نکته: سعی و خطا کنید تا متوجه شوید چه چیزی برایتان جواب می‌دهد و از آن نتیجه خوبی می‌گیرید. این کار اطلاعات ارزشمندی به شما می‌دهد تا بدانید چطور باید ادامه دهید و چه چیزی را باید تغییر دهید.

چند ایده عالی برای رشد کسب و کار ساختمانی شما!

شرکت‌های موفق چندین کانال برای جذب مشتری دارند. نکته کلیدی این است که در آن واحد چندین کانال برای بازاریابی داشته باشید. لیستی از ایده‌های عالی که از آن‌ها می‌توانید برای بازاریابی کسب و کارتان استفاده کنید:

- شرکای ارجاعی پیدا کنید. آن‌ها می‌توانند نقش بزرگی در ارجاع مشتریان به کسب و کار شما داشته باشند.

- از مشتریان راضی خود بخواهید کسب و کار شما را به بقیه معرفی کنند.

- در رویدادهای شبکه‌سازی (مثلاً همایش‌ها، کارگاه‌ها) حضور پیدا کنید. این رویدادها را با دقت انتخاب کنید تا از آن‌ها حداکثر استفاده را بکنید.

- سمینارها و سخنرانی‌ها: فرصت‌های سخنرانی را که می‌تواند برای بازاریابی به شما کمک کند، پیدا کنید.

- در انجمن‌های تخصصی صنعت خود عضو شوید، بدین ترتیب می‌توانید شرکای ارجاعی خود را پیدا کنید. همچنین با عضویت در این انجمن‌ها فرصت سخنرانی و معرفی کسب و کارتان را پیدا خواهید کرد.

- در انجمن‌ها و گروه‌های شهر خود عضو شوید. این موضوع فرصت‌های بسیار خوبی را برای شما ایجاد می‌کند.

- در نمایشگاه‌های مرتبط با کسب و کارتان شرکت کنید. این کار یک راه خیلی خوب برای دیده شدن شما و ارتباط با مشتریان بالقوه است.

- برای یکی از مجلات و مطبوعات فعال در حوزه صنعت ساختمان مقاله‌ای بنویسید.

- در صورت امکان اسپانسر یک رویداد محلی شوید. بدین ترتیب جلوی چشم مشتریان بالقوه خواهید بود. البته لازم است قبل از این کار، نرخ بازگشت سرمایه (ROI) را در نظر بگیرید.



آموزش بازاریابی صنعت ساختمان

سایت **فکر ساخت** با هدف آموزش بازاریابی، تبلیغات و فروش در صنعت ساختمان، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۶ آغاز کرده است. در فکر ساخت سعی می‌کنیم راهکارهای نوین و کاربردی بازاریابی در صنعت ساختمان را به فعالان در این حوزه آموزش دهیم. اگر می‌خواهید از جدیدترین روش‌های بازاریابی تخصصی در صنعت ساختمان مطلع شوید و شاهد رشد و پیشرفت کسب و کار خود باشید از طریق وبسایت فکر ساخت و شبکه‌های اجتماعی ما را دنبال کنید.

 www.fekresakht.com

 [fekresakht](https://www.instagram.com/fekresakht)

 [fekresakht](https://www.telegram.com/fekresakht)





www.fekresakht.com