

هوش هیجانی در بازاریابی با این ۵ راهکار قابل اجراست

هوش هیجانی در بازاریابی با این ۵ راهکار قابل اجراست پس پیشنهاد می‌کنیم حتما بخوانید.

آیا تا بحال شده است اتومبیل خود را ۱۵ دقیقه جایی پارک کنید و هنگام بازگشت با برگه های تبلیغاتی زیر برف پاک کن مواجه شده باشید؟ احتمالا مثل همه ی ما، آنرا مچاله کرده و به بیرون انداخته اید. متأسفانه، بازاریابی دیجیتالی نیز در آغاز راهی مشابه با وقایع این زنجیره ناخوشایند می باشد.

۵ راهکار برای استفاده از هوش هیجانی در بازاریابی



با رشد تکنولوژی، بازاریابان دیجیتالی بسیاری بارها و بارها مشتریان بالقوه خود را در مکان‌های کاملاً اشتباه مورد هدف قرار داده و با این کار آنها را به شدت عصبانی کرده اند.

در واقع، مطالعات اخیر حاکی از آن است که تقریباً ۵۰ درصد مصرف کنندگان تصور می کنند برندهای آنها فاقد هرگونه شناخت لازم برای ارتباط برقرار کردن با آن ها می باشد. در پژوهش دیگری دریافتند که تنها یک سوم مشتریان معتقدند که برندهای مورد علاقه شان آنها را واقعا درک می کنند.

به نظر من راه حل این مشکل، هوش هیجانی در بازاریابی است: این راه حلی واقعی، معتبر و شهودی می باشد. هوش هیجانی به ما کمک می کند تا کسب و کار سودآور تری راه اندازی کنیم و به نظر من اکنون زمان اجرای این مهارت ها برای شرکت های بازاریابی فرا رسیده است.



هوش هیجانی در بازاریابی

من به این نتیجه رسیده ام که استفاده از هوش هیجانی در بازاریابی بسیار آسان تر از آنچه می‌کنید. بکار بردن آن سهل و آسان بوده و روش‌های منطقی برای آن وجود دارد. در اینجا به چگونگی اجرای این تاکتیک می‌پردازیم.

۵ راهکار برای استفاده از هوش هیجانی در بازاریابی:

۱- با دقت گوش کنید

قبل از سرمایه‌گذاری روی یک رسانه دیجیتال، از ابزارهای اجتماعی گوش دادن مانند Topsy ، Hootsuite و Social Mention استفاده نمایید، تا آنچه مورد علاقه مخاطبان شما هست را بشناسید. با گوش کردن به آنچه مورد توجه مردم است، می‌توانید بهترین استراتژی خود را شکل دهید تا چهار مرحله‌ی پیشنهادی زیر را به انجام برسانید.



۲- ابتدا ارزشی را ارائه دهید

بجای اجرای صرف برنامه کاری خود، راه هایی برای افزودن ارزش پیدا کنید. ارزش افزوده راه هایی برای افزایش و ارتقاء کیفیت زندگی مصرف کنندگانی پیدا می کند که خواهان دستیابی و حفظ آنها هستید.

مطمئناً، می توانید اینگونه استدلال نمایید که این امر هدف نهایی محصول یا خدمات شماست اما قبل از اینکه کسی مایل به خرید از شما باشد، ابتدا باید بدانند شما کیستید، نماینده چه چیزی هستید و چرا باید روی برند شما هزینه کنند.

به منظور انجام این امر، باید شما را به خوبی بشناسند. با یافتن شیوه هایی برای افزودن ارزش قبل از فروش، به مصرف کنندگان کمک کنید تا شما را بهتر بشناسند.

۳- جذابیت حواس پرتی را از بین می برد

روی تمایلات و قوانین جذابیت تمرکز کنید تا بجای انحراف ذهن و بر هم زدن حواس مخاطبان آنها را به سمت خود جذب کنید. هیچ کس دوست ندارد فروخته شود اما همه دوست دارند خریدار باشند. به یک متخصص قصه گویی تبدیل شوید. فراتر از خصوصیات و فواید آنچه می فروشید فکر کنید.

کار شرکت شما چیست و برند شما نمایانگر چه چیزی می باشد؟ چطور با برخی شیوه های کوچک اما مهم، جهان را به مکانی بهتر تبدیل خواهید نمود؟

۴- وحشت زده نشوید

بله، شما می توانید از اطلاعات به عنوان اهرمی برای یادگیری درباره مخاطبان خود استفاده نمایید، اما بین روشنگری و وحشت زدگی مرز باریکی وجود دارد. اگر احساس می کنید که ممکن است این مرز را قطع کنید، پس احتمالاً این کار را می کنید. در عوض، به شیوه هایی بیاندیشید که به جای القاء ترس به آنها از دانسته های خود در مورد شان، آنها را شگفت زده و خوشحال نمایید.

۵- وقتی مشتریان را دوباره مورد هدف قرار می دهید به آنها احترام گذارید

تکرار و توالی مهم است، اما ممکن است در هدف گیری مجدد مخاطبانتان زیاده روی کنید. بین اهداف مرتبط با آگاهی و خطرات و ریسک های ناشی از دلخوری و ناراحتی تعادل ایجاد کنید.

به موضوع هدف گیری مشتریان از جنبه ملاقات کردن و دیدن یک دوست نگاه کنید. اینکه فقط یک فرد یک بار با شما قرار داده و گذشته و زمانی را با شما سپری کرده است، به این معنا نیست که قصد ازدواج با شما را دارد. هیچ کس محدودیت را دوست ندارد.

به این واقعیت که فردی که خواهان فروش به وی هستید ، آماده خرید از شما نیست احترام بگذارید.

علاوه بر گسترش سریع تر کسب و کار شما، استفاده از این استراتژی های هوش هیجانی به شما اطمینان می دهد که شما به طور صحیح با مشتریان هوش هیجانی که به نوبه خود، به گسترش سریع تر کسب و کار شما کمک می نمایند ارتباط برقرار نموده اید.

با این همه، مشتریان مناسب که با دلایل صحیح از شما خرید می کنند، اطمینان یک رابطه صحیح را به شما داده و در آینده مشتریان بیشتری را به سوی شما سوق می دهند.

در این مقاله ۵ راهکار هوش هیجانی در بازاریابی ارائه دادیم. شما چه راهکارهای دیگری پیشنهاد می کنید؟



نظرتان را در مورد این مقاله با ما در میان بگذارید!

اگر این مقاله برای شما مفید بود، شما هم آن را برای دوستان خود ارسال کنید.

با آرزوی موفقیت برای شما دوست خوبم

ایمان قاصدیان - مدیر وب سایت بهترین ایده

هیچ مطلب آموزشی را از دست ندهید!