

# أساسيات التسويق عبر الإنترنت

## العثور على السعر المناسب

- **الكمية:** عند زيادة المبيعات إلى أقصى حد، من الممكن أن يكون لديك نقطة سعر أقل على كل صنف.
- **عائد الاستثمار:** قد يتم تحديد الأسعار لعائد محدد على الاستثمار. قد يكون السعر أعلى ويتطلب قاعدة عملاء مخلصين.
- **القيمة للعملاء:** عندما يكون المنتج ذو قيمة للمستهلكين، فإنهم على استعداد لدفع المزيد مقابلها.
- **الأسعار الشائعة:** الناس على استعداد لدفع نقاط سعر مألوفة مثل \$19.99. الناس في كثير من الأحيان غير راغبة في الذهاب فوق هذه النقاط السعرية.

## المحتوى الديناميكي

- **أنواع المحتوى الديناميكي:**
  - **الإعلانات المخصصة:** يمكن تخصيص الإعلانات استناداً إلى الاهتمامات التي تحددتها المعلومات المتعلقة بالعادات والموقع والتاريخ. على سبيل المثال، فمن الممكن الإعلان عن بيع على مستحضرات التجميل للأفراد الذين من المعروف أن تكون مهتمة في منتجات التجميل محددة.
  - **رسائل البريد الإلكتروني:** عندما يقوم العملاء بالتسجيل لتلقي رسائل البريد الإلكتروني، يمكنك أن تغتنم الفرصة لتزويدهم بمعلومات حول العروض الترويجية والمنتجات الجديدة.
  - **المحتوى المخصص:** استخدم المعلومات المجمعة لتخصيص الصفحة المقصودة وتوفير روابط تهم العميل استناداً إلى الموقع والسلوك والكلمات الرئيسية.
  - **اقتراح المنتج:** عند متاجر العميل عبر الإنترنت، قدم روابط إلى بضائع مشابهة للمنتج الذي يتم بحثه أو إضافته إلى عربة التسوق.

## أبطال العلامة التجارية

في مناقشة أبطال العلامة التجارية، من المهم عدم تجاهل عملائك. يمكن للعملاء المخلصين أن يكونوا أعظم أبطالك في وسائل التواصل الاجتماعي. أنها توفر كلمة من فمه الإعلان الذي لديه مصداقية فريدة من نوعها مع الجمهور.

### العملاء كأبطال:

- **مشروع لهم:** العثور على العملاء الراضين الذين يفهمون تماماً ونقدر علامتك التجارية.
- **التفاعل معهم:** أشكر أبطال العلامة التجارية على مشترياتهم واستطلاعاتهم وتعليقاتهم وما إلى ذلك وابدأ في بناء علاقة أوثق.
- **منحهم امتيازات:** تقديم مكافآت ولاء أبطال العلامة التجارية والامتيازات الخاصة لتقديم شهادات أو مشاركة علامتك التجارية مع الآخرين.
- **الاستماع إليها:** أبطال تقديم ردود فعل ممتازة وينبغي أن تستخدم كمختبرين بيتا. خذ مديحهم وانتقاداتهم على محمل الجد.