



طرق
تمكّن المؤسسات
الاجتماعية
من تسخير قوّة
الويب لصالحها

مقال مترجم

5

العملاء في العالم الإلكتروني يبحثون عن نوع جديد من الاستهلاك الذي يكون أكثر أخلاقية -ومن هنا جاءت المؤسسات الاجتماعية.

المؤسسات الاجتماعية هي الأفضل؛ ففيها يعمل الناس معًا لخلق تجارب رائعة لأجل الخير العام. وهي تجعل الناس ينفقون أموالهم ويقومون بأعمال خيرية في الوقت نفسه؛ كما أن تشجيع الانخراط الإلكتروني يعتبر استراتيجية جوهريّة للمؤسسات الاجتماعية.

النجاح الرقمي لهذه المؤسسات يعتمد كليًا على قوة الشراكات، والرسائل المتوافقة مع العلامة التجارية والتركيز على التجربة الاستثنائية للعملاء. بصفتك مؤسسة اجتماعية، فأنت تبيع أكثر بكثير من مجرد منتج أو خدمة -ولهذا تحتاج أن تتحدّث عن قيمك ومهمّتك أيضًا.

نقدّم لك في هذا المقال خمسة استراتيجيات رقمية تساعد على نموّ المؤسسات الاجتماعية، ربما تساعدك إحداها:

1. شارك معلوماتك على الإنترنت

اجعل من نفسك قاعدة معرفية يقصدها الناس حين يريدون التعلم عن موضوع أو قضية محددة لكي توسّع قاعدتك الجماهيرية. حين تنشر على موقعك الإلكتروني محتوى مفيدًا في مجالك، ستصبح معروفًا على محرّكات البحث ولدى المستخدمين، وهذا سيجذب اهتمام الناشرين والصحفيين. حين تُظهر للآخرين بأنك خبير في ما تقوم به، سيُفتح لك الباب للعمل على مشاريع مختلفة بصفتك خبيرًا في المجال، وهو أمر رائع من منظور العلاقات العامة.

– أنشئ مكتبة إلكترونية تجيب على أهم أسئلة المتابعين؛ حيث أن صناعة محتوى متعلق بمجال احترافك لن تأخذ الكثير من وقتك. استخدم كل مواردك الداخلية وقم ببعض الأبحاث المتعلقة بالسوق والجمهور المستهدف (مع بحث عن الكلمات المفتاحية حسب المواضيع) لكي تتأكد أن المحتوى الذي تقدّمه يحمل الفائدة.

– استخدم استراتيجية المحتوى المبوّب – Gated Content للحصول على معلومات المستخدمين (بريد إلكتروني، وسائل الدفع، إلخ).

– يعتبر الوبينار – Webinars (مؤتمر على الويب) طريقة ممتازة لمشاركة خبراتك على النت، يمكنك أيضًا أن تقدّم المحاضرة مقابل مبلغ مادي رمزي إن شعرت أن المهتمّين سيدفعون مقابل سماع ما ستقوله.

عندما تستثمر في تقديم المعلومات، فإنك تبني علامة تجارية رقمية صلبة ومفيدة. كلما كانت علامتك التجارية ونطاقك الإلكتروني قويين، كلما زادت حظوظك في تحقيق مبيعات أكبر وترتيب أعلى في نتائج البحث.

2. كن نشيطًا على مواقع التواصل الاجتماعي

من البديهي أن يكون حضور المؤسسات الاجتماعية ضروريًا على وسائل التواصل الاجتماعي. كن مستعدًا لاستخدام هذه المواقع لصالح منطقتك، فهي قادرة على أن تبني لك جيشًا من المتابعين والداعمين.

– تعتبر شبكات التواصل الاجتماعي أداة قوية لبناء الوعي بالعلامة التجارية. لزيادة متابعيك، من الجيد أن تقوم بإنشاء صفحات وحسابات رسمية على المواقع الأكثر شهرة (فيسبوك، إنستغرام، تويتر، لينكد إن، إلخ). واستخدم أدوات إدارة الحسابات على شبكات التواصل الاجتماعي مثل Hootsuite فهي مثالية لإدارة عدة حسابات بسهولة وفعالية.

– حين تكون نشيطًا على مواقع التواصل الاجتماعي من خلال نشر المحتوى، التفاعل مع الآخرين، المشاركة والتعليقات، فأنت تُظهر مدى خبرتك وتخصصك في المواضيع التي تعالجها. كما أنها مكان ممتاز لخلق تحدّي يتنافس عليه المتابعون! التحديات الرقمية التي أُطلقت في السنوات السابقة ساهمت بشكل كبير في التسويق للمنظمات التي كانت وراءها، من خلال تشجيع الناس على دعوة أصدقائهم للمشاركة في التحديات، مما ساعدها على الانتشار عبر وسائل التواصل الاجتماعي كالنار في الهشيم.

– كلنا نعرف شخصًا التقط لنفسه سيلفي دون مكياج، وشارك في تحدّي دلو الثلج–Ice Bucket Challenge، أو في آخر تحدي لتمارين الضغط. قد تبدو هذه التحديات غبية قليلًا، لكنها ممتازة في بناء الوعي لأنها تنجح في لفت انتباه الناس وإضفاء نوع من المنافسة اللطيفة. حاول استخدام الإعلانات الرقمية والمدفوعة على وسائل التواصل الاجتماعي لكي تكون حملاتك الدعائية أكثر قوة.

– وسائل التواصل الاجتماعي مكان ممتاز أيضًا لإيجاد المؤثرين المهتمين بدعم مشروعك كمستثمرين أو زبائن مستقبليين. اعقد شراكات مع الناس في صفقات فيها دومًا أخذ وعطاء.

3. سوّق لمنتجك بذكاء

يجب أن تؤكّد متاجر المؤسسات الاجتماعية على مَهْمَّتِها بالتوازي مع قيمة المنتجات أو الخدمات التي تقدّمها، لكن بالمقابل: لا أحد يريد أن يشتري جواربه من شخص لا يتوقّف عن ترديد الحقائق والأرقام. من المهم أن يكون المستخدم هو محور استراتيجيتك التسويقية.

– ركّز على المنتجات والخدمات فقط قدر المستطاع – لن يصبح كل الناس مؤيدين لفضيتك، أما منتجاتك فعليها أن تحقق مبيعات. ستحدّث طبعًا على موقعك الإلكتروني عن قيم علامتك التجارية ورسالة منظّمك، لكن لا تجعل منها كل شيء. شركة أحذية TOMS مثال رائع للمؤسسة الاجتماعية التي توازن بين المنتجات والقيم، استراتيجية "واحد لواحد - one for one" التي يتبعونها بسيطة وبارعة.

– اربط عرض البيع الفريد خاصتك (USP) بتصميم علامتك التجارية كي يفهم المستهلكون مغزاها أيًا (حتى لو كان ذلك في اللاوعي). فكّر مليًا في الألوان والرسائل التي تختارها، ولا تقم بتخمينات بشأن ما يعتقده زبائنك – أسألهم !

– تأكد من أن استراتيجية التسويق التي تتبنّاها تتأثر بقواعد محرّكات البحث SEO، خصوصًا فيما يتعلق بالكلمات المفتاحية مثل: عضوي، تجارة عادلة، أخلاقي، دون وحشية (cruelty-free).

– حتى لو كانت التجارة الإلكترونية أساسية لمؤسستك الآن، المنتجات البسيطة – كالمصان، منشفة الأواني، قواعد الأكواب، الأقداح – تُباع على النت بشكل جيّد خصوصًا إن كانت تابعة لعلامتك التجارية. الأشياء المصنوعة يدويًا رائعة أيضًا – لماذا لا تطلب من موظّفيك أن يتبرّعوا بشيء ما للبيع؟ ليس ضروريًا أن يكلفك الأمر كثيرًا لتبدأ.

4. جرّب الإعلانات الرقمية

ابحث عن المؤيدين حيث وُجدوا – ضع منتجاتك وخدماتك أمام زبائنك المثاليين باستخدام الإعلانات المستهدفة.

الإعلانات المستهدفة إجبارية، وأفضل ما يميّزها هو أنها تتيح لك تتبّع كل ما يجري ومعرفة ما ينجح، عكس الإعلانات التقليدية، خصوصًا إن كنت تستعمل منصات مثل Google Adwords. هذا يعني أنه يمكنك أن تتوقف عن استخدام الإعلانات التي لا تؤدّي دورها بشكل جيّد بنقرة واحدة. كما يمكنك استهداف أكثر الأشخاص ملاءمة لما تريد عبر الخصائص التي تحدّدها.

- حاول أن تتعلم من أخطائك، وأن تحسّن من أداء الإعلانات باستمرار حتى تزيد من الأرباح.

- ضع في اعتبارك استكشاف طرق أخرى مثل إعلانات البنرات في المواقع الالكترونية، النشرات البريدية، هدايا الشركات، وحتى الإعلانات على اليوتيوب لتحديد أيها أفضل في استقطاب التفاعل والاهتمام.

٥. اكسب المال عبر برنامج المشاركة التسويقي

هناك طريقة رائعة لكسب مال إضافي من النت وهي عبر برنامج التسويق بالعمولة او ما يسمى (Affiliate marketing). إذا نشرت مقالات وتدوينات تشير إلى منتجات أو خدمات مفيدة يمكن شراؤها على النت، وقمت بربطها ببرنامج مشاركة تسويقي فستحصل على نسبة من الأرباح. هذه طريقة شائعة لدى المدوّنين لكسب المال من المنتجات التي ينصحون بها.

لا تدع المقالات والتوصيات بالمنتج تبتعد عن أهدافك الخيرية، إلا إذا كان المسار منفصلاً نوعاً ما. يجب أن تكون حذراً جداً بخصوص بدء مشاريع تجارية جديدة لأن ذلك قد يؤثر على مكانتك كمؤسسة خيرية.



مصدر المقال

يمكنك الضغط على ال QRCode
للانتقال للمصدر

أروقة
Arweqah



arweqah_sa



arweqah-sa



arweqah.sa



<https://arweqah.org>

أروقة Arweqah



📷 | arweqah_sa 🌐 | arweqah.sa 🌐 | www.arweqah.org