

JAK PROWADZIĆ MARKETING NA FORACH INTERNETOWYCH

tegonieuczaw szkole.pl

facebook.com/tomaszpietrzakpl

START	1
JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIE FORA	2
REJESTRACJA NA FORUM	3
WYBÓR NAZWY UŻYTKOWNIKA I AWATARA	4
TWORZENIE PROFILU	5
PRZEDSTAW SIĘ SPOŁECZNOŚCI	6
PODPIS W SYGNATURZE	7
MARKETING SZEPTANY	8
REKLAMA BANEROWA	9
MAILING DO UŻYTKOWNIKÓW FORUM	10
JAKICH BŁĘDÓW UNIKAĆ	11
NOTA PRAWNA	12

START

Marketing na forach internetowych czas zacząć, ponieważ fora, to doskonałe miejsce na promocję Twoich produktów i usług – idealnie wyselekcjonowana i często niemała grupa odbiorców. Powiązanie tematyczne widoczne jest tutaj już na pierwszy rzut oka, a to rodzi sporo okazji do wprowadzenia produktu lub usługi do obiegu...

Marketing na forach internetowych, to świetny sposób, by Twoja działalność online zaistniała i wyróżniła się z tłumu, a wielu użytkowników for jest postrzeganych jako eksperci w określonych tematach objętych dyskusją. W rzeczywistości fora internetowe, to wirtualne pokoje dla osób, które dzielą się swoimi doświadczeniami, dlatego jest to świetne miejsce, by wysłuchać problemów oraz dostosować się do specyficznych potrzeb zapewniając realną pomoc poprzez dostarczenie cennych wskazówek.

W dobie marketingu społecznościowego, fora internetowe są obok Facebooka i YouTube poważnym graczem wirtualnych mediów – wręcz naturalnym startem do wprowadzenia określonej treści przekazu. Fora internetowe to miejsca spotkań, w których możesz podzielić się pomysłami i zadawać pytania osobom, które z założenia są zainteresowane określonym problemem.

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIE FORA

Nie wszystkie fora warte są poświęcenia im czasu, a udany marketing z wykorzystaniem for oznacza znalezienie odpowiedniej społeczności dla Twojej działalności. Do tego celu możesz wykorzystać wyszukiwarkę Google wpisując „słowo kluczowe” związane z Twoją niszą plus słowo „forum”. Prawdopodobnie wyświetlą Ci się dziesiątki propozycji, a Twoim zadaniem jest zawęzić listę do kilku for, które będą warte uwagi i Twojego cennego czasu.

Zwróć szczególną uwagę na fora, które znajdują się w pierwszych wynikach wyszukiwania Google. Są one wartościowe i dzięki temu ściągniesz dobrej jakości ruch na swoją stronę. Możesz też poszukać for, które są mniej związane z tematyką Twojego portalu, ale grupa docelowa jest podobna, np. posiadając produkt z branży wellness możesz udzielać się na forach dotyczących mody.

REJESTRACJA NA FORUM

Skuteczny marketing na forach internetowych oznacza, że jest on częścią długoterminowej strategii. Pomyśl o forach jako stałym kanale marketingowym, a nie jako miejscu wyłącznie do wrzucania linków.

Podczas procesu rejestracji każdy użytkownik zostaje poproszony o akceptację regulaminu. Przeczytaj te zasady, ponieważ istnieją wewnętrzne uwarunkowania – po prostu wiele for posiada indywidualne wytyczne, na które trzeba zwrócić uwagę. Naruszenie którejkolwiek z zasad grozi utratą zaufania i wiarygodności w oczach społeczności, a przecież nie chcesz być odebrany na starcie jako spamer...

WYBÓR NAZWY UŻYTKOWNIKA I AWATARA

Twoja nazwa i awatar to pierwsze elementy, które poznają inni użytkownicy. Wybierz nazwę, która jest łatwa do zapamiętania i oczywiście wymówienia. Korzystne jest by nazwa była identyfikowana z marką i nie stosuj dziwacznej kombinacji liczb lub liter.

Awatary, to małe fotki załączone do wszystkich Twoich postów. Unikaj używania obrazów, które mogą być uznane za obraźliwe lub kontrowersyjne. Podobnie jak nazwa użytkownika, niech identyfikują się z Tobą, czyli Twoją marką.

TWORZENIE PROFILU

Dobry profil może pomóc Ci zbudować wiarygodność na forum, dlatego może to być kilka osobistych ciekawostek na przełamanie pierwszych lodów. Podaj informacje, dzięki którym inni użytkownicy mogą skontaktować się z Tobą, gdy są zainteresowani dodatkowymi informacjami na temat Twojej działalności. Wiele for daje również możliwość zamieszczenia linków do profili w portalach społecznościowych – skorzystaj koniecznie z tej opcji.

PRZEDSTAW SIĘ SPOŁECZNOŚCI

Często fora zachęcają nowych użytkowników, by wejść do społeczności poprzez przedstawienie się. Odbywa się to zazwyczaj w wątkach specjalnie wyznaczonych dla nowych członków społeczności.

Powitanie powinno zawierać krótki opis oraz wyjaśnienie, dlaczego dołączyłeś do forum. Niech inni użytkownicy wiedzą, że głównym Twoim celem jest wymiana doświadczeń. Nie wpisuj żadnych marketingowych sloganów w swoim pierwszym poście! Jeśli próbujesz sprzedać coś w tego typu wpisie będziesz fatalnie odebrany.

Pamiętaj, że forum, to wyjątkowe możliwości dla osób o negatywnym nastawieniu. Zdarzają się nieustanni maruderzy ukrywający się pod fikcyjnym pseudonimem i awatarem. O ile jesteś aktywny na forum i masz już ugruntowaną pozycję będzie Ci łatwiej, ale wejście z marszu i wrzucenie postu reklamowego zawsze kończy się nieprzyjemnymi komentarzami, a w konsekwencji zniechęceniem. To jest gorsze od kilku beznadziejnych epitetów pod Twoim adresem...

PODPIS W SYGNATURZE

Jako pierwszy i zdecydowanie najlepszy element gry marketingowej możesz użyć linka w stopce (sygnaturze). Podpisy na forum są integralną częścią dyskusji i pozwalają na dyskretne przemyślenie linka, czy też grafiki. Zasada jest taka – nie pisze się postów tylko po to, by skutecznie reklamować. Stopki są dodatkiem do wpisu, a nie na odwrót i nie zmieniaj nigdy tej zasady.

Oczywiście możesz manipulować wielkością, czy barwą czcionki w sygnaturze, by bardziej rzucało się to w oczy i zachęcało do kliknięcia. Nie nadużywaj jednak tej możliwości poprzez umieszczenie bijących po oczach grafik. Krótki opis i link do Twojej strony docelowej jest najlepszym rozwiązaniem.

MARKETING SZEPTANY

Fora internetowe to doskonałe miejsce na marketing szeptany, czyli wykorzystanie bocznych drzwi i swoista wisienka na torcie. Wystarczy znaleźć wątek, w którym odpowiedzią jest Twój produkt lub usługa, albo umiejętnie skierować dyskusję w tym kierunku i później to wykorzystać. Przy marketingu szeptanym ważne jest, by nie przesłodzić! Nie jest to jawna promocja, tylko metoda, która ma być wykorzystana w taki sposób, by posty sprawiały wrażenie pojawiających się przy okazji – finezja i wyczucie są tu bardzo wskazane.

Umieszczaj treści przydatne dla społeczności, ponieważ to jest klucz do sukcesu w marketingu na forach internetowych. Ilekroć ktoś zadaje pytanie związane z Twoimi produktami lub usługami, daj profesjonalną odpowiedź. Takie sytuacje, to możliwość do wykazania się wiedzą i generują one pozytywne podejście do Ciebie.

Gdy masz już wypracowaną pozycję w społeczności możesz rozpocząć bardziej agresywną kampanię. Prowadząc marketing na forach internetowych skoncentruj się na technikach marketingowych, które zapewniają korzyści dla społeczności forum, np. oferując członkom forum specjalne zniżki, darmowe próbki itp.

Stwórz swój unikalny sposób pisania. Istotne jest, by nie wyskakiwać ze swoją propozycją od razu – najpierw trzeba wzbudzić zaufanie i porwać tłum. Dlaczego? Dlatego, że ludzie nie lubią, gdy na siłę próbuje się im coś sprzedać.

Pisz regularnie, mimo iż na początku nie będziesz widział porywających efektów. Nie musisz pisać codziennie, ale np. co drugi dzień i nie przechwalaj się, a dawaj rady w przyjacielskim tonie – z pewnością zostanie to docenione.

REKLAMA BANEROWA

Kolejną metodą promocji jest reklama banerowa. Często fora mają wygospodarowane określone miejsca na powierzchnię reklamową, np. za pośrednictwem portali dystrybuujących reklamy. Wystarczy wtedy wrzucić na próbę baner i jeżeli efekty będą satysfakcjonujące możesz pokusić się o indywidualną korespondencję z administratorem w celu wynegocjowania korzystnej ceny za umieszczenie baneru o ustalonych wymiarach.

MAILING DO UŻYTKOWNIKÓW FORUM

Ostatnim sposobem godnym polecenia jest wysłanie mailingu do użytkowników forum. W tym celu piszesz emaila do administratora forum o udzielenie odpowiedzi na pytania: czy przesyła odpłatnie mailingi do bazy zarejestrowanych osób, jak duża jest lista, ile osób przeciętnie otwiera emaile i jaka jest cena takiej usługi. W przypadku dużych baz można pokusić się o pytanie, czy jest możliwość wysłania wiadomości, np. do 10% użytkowników i oczywiście na jakim poziomie kształtują się koszty takiej próbnej wysyłki.

JAKICH BŁĘDÓW UNIKAĆ

Jeżeli inny forumowicz nie zgadza się z Tobą, to możesz zaangażować się w niekończącą się dyskusję o tym, dlaczego masz rację i dlaczego Twój produkt lub usługa jest najlepsza, ale z pewnością nie osiągniesz w ten sposób swojego celu. Często najbardziej udana oferta, to jednocześnie najbardziej kontrowersyjna propozycja. Niestety nie każdy to rozumie...

Gdy jesteś obrażony, to może kolejnym błędem jaki popełnisz będzie bycie wulgarnym. To świetny sposób, by uczynić swoje działania marketingowe, działaniami wojennymi. Masz dwie opcje: możesz agresję płomiennie podgrzewać lub możesz o niej zapomnieć. Pamiętaj! Najzwyczajniej, kończ dyskusję w chwili, gdy czujesz, że robi się kontrowersyjna. Wystarczy powiedzieć, że zgadzam się lub nie zgadzam się i że chcesz przejść do merytorycznej dyskusji.

Gdyby wszyscy chcieli zamieścić swoje linki partnerskie na forach, to zasypaliby je spamem. Nawet jeśli nie jest to zakazane, to zrobisz dużo lepiej nie korzystając z tej opcji. Celem marketingu na forach internetowych jest budowanie zaufania, dlatego używaj forum do dzielenia się linkiem do Twojej strony internetowej.

Jeśli zdarzy się sytuacja, że czytelnik zadaje podobne pytanie na innym forum lub w innym wątku na tym samym forum, to mógłbyś po prostu skopiować i wkleić poprzednią odpowiedź, ale jest to zły pomysł! Udziel odpowiedzi na zadane pytanie w innym brzmieniu i bądź oryginalny za każdym razem.

Pomimo dobrze napisanej oferty nie jest to materiał, który nadaje się na forum. Tutaj wszyscy oczekują dyskusji, a nie sprzedaży. Pisz tak jak podczas rozmowy z przyjacielem, a nie jak podczas recytowania scenariusza reklamy.

Nie szalej na dziesięciu forach, ponieważ nie ogarniesz tego czasowo. Wybierz trzy i bądź systematyczny oraz konsekwentny w tym co robisz oraz nie zapominaj o zachowaniu podstawowych zasad ortografii prowadząc działania marketingowe.

NOTA PRAWNA

Ten materiał ma pomóc Ci osiągnąć sukces, ale musisz mieć świadomość, że pomimo, iż prezentowane są tutaj praktyczne rozwiązania, to nie są one jednakowo skuteczne dla wszystkich. Wszelkie porady należy szczegółowo przeanalizować, porównać z własnym przypadkiem i dopiero wprowadzić w życie. Podjęcie jakichkolwiek działań na podstawie informacji z niniejszego opracowania jest Twoją odpowiedzialnością. Pamiętaj również, że tego ebooka nie możesz odsprzedawać osobom trzecim, ale możesz bezpłatnie rozpowszechniać w niezmienionej formie...