

tegonieuczawszkole.pl

MARKETING NA FORACH INTERNETOWYCH

Jak Wybrać Odpowiednie Fora	4
Rejestracja Na Forum	5
Cztery Metody Promocji	7
Jakich Błędów Unikać	9



Forach internetowe, to doskonałe miejsce na promocję produktów i usług – idealnie wyselekcjonowana grupa odbiorców, a powiązanie tematyczne widoczne jest tutaj już na pierwszy rzut oka...

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.

Tomasz M. Pietrzak
<https://tegonieuczawszkole.pl>



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 forach dotyczących mody.



Rejestracja Na Forum

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...

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.

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...



Cztery Metody Promocji

Jako pierwszy element gry marketingowej możesz użyć linka w stopce (sygnaturze). Podpisy na forum są integralną częścią dyskusji i pozwalają na dyskretne przemycenie linka, czy też grafiki. Zasada jest taka – nie pisze się postów tylko po to, by skutecznie reklamę. 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, ale nie nadużywaj tej możliwości poprzez umieszczenie bijących po oczach grafik. Krótki opis i link do Twojej strony docelowej jest najlepszym rozwiązaniem.

Marketing szeptany – opcja numer dwa! 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. 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.

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.



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! W tym celu piszesz email 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 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. Wybierz trzy i bądź systematyczny oraz konsekwentny w tym co robisz oraz nie zapominaj o zachowaniu podstawowych zasad ortografii prowadząc działania marketingowe.





Tomasz M. Pietrzak - autor poradników oraz książki pt. JAK ZOSTAĆ SZEFEM. Czyli... Minimalista, który nauczy Cię jak zbudować podziemne centrum propagandy...

