



Hedef Kitlenizi Öğrenmek İçin 5 Pazarlama Stratejisi

Müşteri kişilikleri oluşturun: Hedef kitlenizi kişilik ve ihtiyaca göre düzenlemek için müşteri kişiliklerini kullanabilirsiniz. Bazı şirketler, farklı demografik özellikler için pazarlamalarını geliştirmek için incelemelerden ve sosyal medya etkileşimlerinden veri toplayabilir.

Sosyal dinleme araçlarını uygulayın: Şirketler, müşterilerin markaları hakkında sosyal medyada neler söylediğini öğrenmek için genellikle sosyal dinleme araçlarını kullanır. Hedef demografinizin ihtiyaçları hakkında daha fazla bilgi edinebilirsiniz ve pazarlamanızı buna göre ayarlayabilmeniz için sosyal dinleme yazılımı kullanarak belirli anahtar kelimeleri hedeflemeyi düşünün.

Reklamlarınızı kişiselleştirin: Şirketler, reklamları son derece kişiselleştirerek insanları reklamlara dikkat etmeye ikna eder. Hedef kitlenizin bölümlerini daha iyi anlayabilmeniz için bir pazarlama denetimi yapması için bir profesyonel kiralamayı düşünün.

Müşteri görüşmeleri isteyin: Memnun müşterilerle görüşerek duygusal bağlantılar oluşturun ve hedef kitleniz hakkında daha fazla bilgi edinin. Onları satın almaya neyin teşvik ettiğini öğrenebilir ve deneyimleri hakkında bir referans yayınlamaya teşvik edebilirsiniz.

Analiz gerçekleştirin: Analytics, sayfanızı kaç kişinin ziyaret ettiğini, ortalama olarak ne kadar kaldıklarını ve insanların ne sıklıkla satışa dönüştüğünü ölçebilir. Geri dönen ziyaretçilere odaklanan stratejilerin sonuçlarını kaydetmeyi düşünün, böylece insanların geri dönmesine ve satın almalarına neyin neden olduğunu öğrenebilirsiniz.