

أهمية وسائل التواصل الاجتماعي للأعمال الصغيرة



لا تقتصر أهمية وسائل التواصل الاجتماعي على جمع قاعدة ضخمة من العملاء المحتملين وخاصةً أن نصف سكان العالم يمتلكون هذه الحسابات وإنّما يتجاوز ذلك ليمنح الشركات فرصة مثالية للحفاظ على علاقة الثقة والولاء مع عملائها الحاليين.

وكجميع أدوات التكنولوجيا، تتطور وسائل التواصل الاجتماعي باستمرار لذلك نجد أن بعض الشركات التي أنشأت حسابات على فيس بوك وتويتر قبل سنوات تعتقد أنّها قد أنجزت المهمة غافلةً عن تطوير العديد من المنصات الأخرى مثل تيك توك على سبيل المثال لا الحصر، في حين أصبحت تطبيقات مثل إنستجرام ويوتيوب من المنصات الحيوية الرئيسية في نظام وسائل التواصل الاجتماعي الشامل.

وفي السنوات القليلة الماضية، لم يقتصر التغيير على المنصات الاجتماعية فقط وإنّما تغيرت مؤشرات ما يريده المستخدمون وأهميته، وكيفية تفاعلهم مع العلامات التجارية، فأصبح العملاء من المعجبين بالعلامة التجارية ويقومون بإنشاء رابطة عاطفية معها، كما تساهم القيادة الفكرية في جعلك من المؤثرين. وفي نفس الوقت، حافظ إنشاء المحتوى الجذاب على التصنيف والتأثير الأعلى على هذه

المنصات، وما تزال مشاركته من الأمور الحيوية والأساسية.

وفي هذا الإطار، يقول مايك كروتشلي خبير العلاقات العامة ووسائل التواصل الاجتماعي: «إن الانطباعات الأولى لصفحات التواصل الاجتماعي الخاصة بالأعمال التجارية في غاية الأهمية، فهي تشبه نافذة العرض على الشارع الرئيسي لأي متجر، فلا نتوقع أن تحقق الازدهار إذا كانت النافذة مكسورة والنفايات في كل مكان وتم وضع السلع عشوائيًا عليها. وإنَّما يجب أن تكون قنوات التواصل الاجتماعي محدثة بشكل دائم بدءاً من المنشورات وصولاً إلى أدق تفاصيل الاتصال والعمل، ويجب وضع صور ومقاطع فيديو ذات جودة عالية، وألا يتخلل المنشورات الأخطاء الإملائية والنحوية، فكل هذه العوامل تؤثر في إنشاء ماركة جذابة للعملاء».

التحول إلى مؤثر في المجتمع

ما هو الغرض من مدونتك؟ كيف ستؤثر على حياة الناس ومن هو جمهورك المستهدف؟ وأخيراً، لماذا يجب اختيارك أنت دون غيرك؟

يعتبر المحتوى عالي الجودة أمراً بالغ الأهمية سواء أثناء تصوير مقطع فيديو على يوتيوب أو عند كتابة مقالة للقيادة الفكرية على المنصات الأخرى، يجب على الشركات أو الأشخاص إضافة قيمة تتجاوز حدود الإعلان عن المهارات للعالم أجمع. وفي هذا الإطار، تقول ماشا زفيريفا مؤثرة في مجال المرأة في التكنولوجيا وريادة الأعمال، وأسست "Blonde Coding": «يمكن اعتبار المؤثرين مزيفين وسطحيين ويسعون للبيع فقط، ولكن ما لا يراه الناس هو العمل الشاق لكسب لقمة العيش من هذا النوع من الأعمال، حيث يمكن لأي أن يصبح مؤثراً إذا أراد ذلك، ولكن يجب أن يحمل قيمة إضافية يقدمها للجمهور حتى يبرز بين البقية».

بناء علامة تجارية

قد لا يزال العديد من الأشخاص يربطون بين وسائل التواصل الاجتماعي في سياق الأعمال وبين البيع فقط،

إلا أن أهمية المنصات الاجتماعية تكون هائلة في بناء العلامة التجارية. وقد سمحت وسائل التواصل الاجتماعي للأعمال التجارية الصغيرة ببناء علامتها الخاصة في أي مجال، الأمر الذي كان يحتاج ملايين الدولارات لاكتساب العملاء والتسويق والإعلان، كل ذلك يمكن القيام به اليوم على وسائل التواصل الاجتماعي مجاناً، حيث يقوم العملاء بالتعبير عن آرائهم ورغباتهم وأفكارهم، وطرق استخدام المنتجات والمشاكل التي تواجههم، وكلّ هذا يساهم في تطوير العمل والتواصل الأفضل والتسويق الأسرع وتحقيق أعلى مستويات النجاح بشكل أسرع.