

## Marketingu përmes rrjeteve sociale

Marketingu përmes rrjeteve sociale përdoret për të përshkruar një formë të reklamimit online që fokusohet në rrjete sociale. Një dobi e madhe e marketingut në një rrjet social (Facebook, Twitter, Youtube, etj.) është që reklamuesit mund të marrin informatat demografike të përdoruesve dhe të planifikojnë reklamën e tyre në mënyrë të duhur. Media sociale është bërë një platformë me qasje të lehtë për të gjithë me akses në internet. Është një formë relativisht jo e kushtueshme e cila zbatohet nga organizatat për fushata marketingu. Përmes rrjeteve sociale, kompanitë mund të kenë bashkëbisedim me 'followers' personal. Ata lejojnë 'followers' të ripostojnë komentet nga produkti promovues. Duke e përsëritur mesazhin, të gjithë përdoruesit kanë mundësi ta shohin mesazhin, pra ka më shumë shitblerje në produkt/kompani.

Pasi që kam krijuar një plan për marketing përmes rrjeteve sociale dhe kam një ide për qëllimet e mia të cilat u përgjigjen pyetjeve : Çfarë shpresoj të arrij përmes marketingut me rrjete sociale? Cila është audiencia e targetuar? Cilin nga rrjetet sociale do ta përdorte audiencia e targetuar dhe si do ta përdorte? Çfarë mesazhi dua t'ia komunikoj audiences me marketing përmes mediave?, mund të filloj t'i përdori mediat sociale.

Fillimisht, **planifikimi** është i domosdoshëm. Idetë duhet të marrin vëmendjen e audiencës targetuese. Pastaj, krijimi i një llojshmëri të **përmbajtjes**, duke përdorur foto dhe video, përveç tekstit. '**Blogging**' është një vegël e shkëlqyeshme e marketingut përmes mediave sociale, i cili lejon shpërndarjen e informacioneve dhe përmbajtjes me lexuesit. Është e rëndësishme që herë pas here të **ndiqni konkurrentët tuaj** – nëse ata përdorin një teknikë me media sociale, e cila funksionon për ta, bëni të njejtën gjë, po bëjeni më mirë! Në fund, **matni suksesin duke përdorur analitikën**. Gjeneroni teknikat tuaja triumfante, si dhe strategjitë të cilat mund të mos i përdorni më.

### Përdorimi i facebook-ut për marketing

Facebook është një nga veglat më efektive për marketing, por duhet të dini ta përdorni për qëllime biznesi. Së pari, kam dhënë arsye që njerëzit të bëhen fanatikë të faqes sime duke inkurajuar vizitorin të "Like" faqen, dhe si shpërblim të ketë akses në një episodë seriali të cilin nuk ka mundur ta shohë më parë online. Pastaj, jam munduar të postoj vazhdimisht gjëra lidhur me produktin tim duke përdorur këto këshilla :

- Shkruani për evenimente aktuale lidhur me produktin tuaj.
- Gjeneroni dhe shpërndani ndonjë video qesharake që lidhet me produktin.
- Kërkoni nga audiencia të postojnë pyetje, foto ose storie për produktin tuaj.
- Ripostoni përmbajtjen më interesante.

Herë pas here kam bashkëvepruar me fansat e faqes duke pyetur pyetjet adekuate, sa më interesante dhe të lehta për t'u përgjigjur si dhe duke festuar me ta caqet e suksesit (1000 fansa, 5000 fansa etj.). Kjo ka ndihmuar në aktivizimin e fansave në faqe, duke i pyetur për produktet e ardhshme dhe planet për marketing. Shpeshherë, garat për të fituar ndonjë çmim përmes postimit të fotove kanë ndihmuar që fansat të angazhohen edhe më shumë. Dhe në fund, kam matur arritjet e marketingut duke pasur ideja edhe më të mira në marketingun e produkteve të ardhshme.

## **Përdorimi i Youtube për marketing**

Youtube është një ndër rrjetet më të zakonshme, i cili përdoret për të shpërndarë video. Një ndër mënyrat më të mira për ta zgjeruar biznesin tim, ka qenë me anë të Youtube-it. Pasiqë kam bërë të sigurtë që grupi im i targetuar e din çfarë po ofroj, në mënyrë që të shtyej ata të kërkojnë për shërbimet e mia, fillimisht, jam munduar që videot e postuara të jenë “të dëgjueshme”. Pra, përveç përdorimit të produktit në mënyrë korrekte, videot kanë qenë me zë të qartë dhe kualitet të lartë. Videot me kualitet të lartë janë shumë më atraktive për shikuesin, sesa ato me kualitet të ulët. Në fund, kam vendosur veten në pozitë të klientit, në mënyrë që videoja të ketë të gjitha përgjigjet e pyetjeve që mund të bëjë klienti. Në këtë mënyrë klientët janë bindur të blejnë produktin, si dhe t’ia rekomandojnë të tjerëve.

## **Përdorimi i Twitter-it për marketing**

Twitteri është një rrjet social që përdoret shumë edhe nga njerëzit e famshëm, përveç njerëzve të rëndomtë. Pra një mënyrë shumë e mirë për të bashkëbiseduar me njerëzit. Së pari unë kam ndarë njerëzit në lista, duke përfshirë këtu **klientët, njerëzit në industrinë time, njerëzit në organizata personale**. Duke krijuar listat mund të fokusoheni në tweet-at që doni të shihni, në mënyrë që tweet-at nga njerëzit e rëndësishëm të mos ‘humbin’. Pastaj, vazhdimisht kam “update” foton e profilit, pasi që lidh logon me biznesin në mendjet e të tjerëve. Pastaj, kam bashkëngjitur foto bashkë me tweet-a, sepse njerëzit marrin më shumë vëmendje nga fotot dhe mund të lexojnë edhe tweet-at. Një mënyrë e mirë është që të mos postoni foto profesionale, por momentale të produktit. P.sh., nëse keni ndonjë restaurant, mund të postoni foto të ushqimit, ose gjendjes momentale të restaurantit, në mënyrë që të tërheqni konsumatorët.

Pasiqë rrjetet sociale po përdoren më shumë sesa televizori nga njerëzit, marketingu përmes rrjeteve sociale kohëve të fundit është bërë mënyra më efektive për të zhvilluar biznesin, pasi që njerëzit kalojnë shumë kohë duke përdorur rrjetet sociale. Në këtë mënyrë produkti shitet apo vihet në vëmendje të përdoruesve që është një përparësi për ju, si dhe njerëzit informohen për të rejtat mbi produktin, gjë që është përparësi për ta. Me anë të rrjeteve sociale ju jeni më afër konsumatorit, pasi që mund të komunikojnë me juve në mënyra të ndryshme.

**Vala Pupovci**

**KI XI/1**