

القوة الشرائية للأمهات

خمس طرق تزيد مبيعاتك من خلال هذا السوق المذهل
تحكم الأمهات في ٨٥٪ من مشتريات المنازل والتي تبلغ الملايين سنوياً
حسبما ذكرت إحدى المؤسسات. فماذا يشترين؟

إذا كانت شريحتك المستهدفة بالسوق تتضمن الأمهات والأبناء أقل من ١٨ عاماً
المقيمين بالمنزل، فإن قيامك بتقديم المعلومات الجديدة الخاصة باتخاذهم قرار
الشراء سيكون بالغ الأهمية. وتوضيح الاستقصاءات التي قامت بها مؤسسة « نيلسون
للإعلام » السنوي للأمهات أن هذه الفئة من المستهلكين يستخدمون التلفاز والبريد
الإلكتروني بشكل يومي يليهما الدخول على المواقع الإلكترونية وتؤكد استقصاءات
إحدى المؤسسات أن أغلب الأنشطة التي تقوم بها الأمهات على الإنترنت هي عبارة
عن دفع فواتير وقراءة الأخبار والبحث عن المنتجات والشراء.

إن مفتاح التسويق للأمهات هو توجيه الرسالة المناسبة لهن وتوظيف الأنماط
التي تؤثر على خصائصهن الاقتصادية والشرائية.

واليك خمس طرق لتحقيق ذلك.

١ - ساعد الأمهات على العثور عليك :

فهناك أم من بين كل خمسة أشخاص على الإنترنت يتراوح عمرها بين ٢٥ و ٥٤
عاماً ولديها على الأقل ابن أقل من ١٨ عاماً يعيش معها بالمنزل. وتقوم الأمهات
بالبحث والشراء من خلال الإنترنت من أجل توفير المال والوقت ويعتمدن بشدة
على محركات البحث. لذلك اجعل موقعك الإلكتروني من أعلى المواقع في

المرتبة في مجال البحث العضوي واستثمر في الحملات الإعلانية في أكثر محركات البحث شهرة .

٢- زودهن بمعلومات أعمق :

في وقتنا الحالي يبذل المستهلكون مجهوداً أكبر وزيادة مواقع عديدة قبل اتخاذ قرار الشراء . أما الأمهات فيردن أن يتحققن من اتخاذهن القرارات المناسبة من أجل عائلاتهن لذلك حدث محتويات موقعك الإلكتروني بحيث يحتوى على آراء ومشاهدات ومعلومات عميقة حول منتجك ومعلومات عن الخدمات وأيضاً معلومات عن تاريخ الشركة وموظفيها . وإذا كانت شركتك تتجه إلى الأعمال الخضراء أو تساهم في أعمال غير ربحية فاحرص على أن يعلم زبائنك ذلك : فتوضيخك للمسؤولية المجتمعية التي تقوم بها يزود الأمهات بأسباب هامة لاختيارك بدلاً من منافسيك .

٣- كن نشطاً بالإعلام الإجتماعي :

إن الإعلام الفيروسي - عن طريق الإعلام الإجتماعي - حديث الاستخدام إلى حد ما ولكنه يكتسب قواعد يمكن تطويرها . ويعتمد الأمهات على التوصيات ويكتسبن المعلومات عن طريق مشاركة انطباعاتهن عن المنتج أو الخدمة . لذلك شارك بالمواقع التي يستخدمها زبائنك مثل (facebook و Twitter خاصة (TwitterMoms.com) والتمس المواقع الخاصة بمناقشات الأمهات التي لها علاقة بصناعتك أو منتجك واكتب مقالة للدعاية التجارية بها . قدم النصائح والتعليقات وشاهد الآراء التي تؤثر على منتجك وكيفية بيعه ؛فطبقاً لأحد التقارير يستخدم ١٦٪ من الأمهات في الولايات المتحدة المدونات على الإنترنت مع تزايد هذه النسبة يوماً .

٤- جند السفراء المؤثرين :

من الطرق الأكثر صلابة ومتابعة لجمع توصيات إيجابية لمنتجك هي إنشاء

مجموعة استشارية من الأمهات لمراجعة وتوجيه نصائح حول منتجك أو الخدمات التي تقدمها . ويمكنك تحقيق ذلك من خلال عمل لجنة من الأمهات المغرمات بمنتجك على موقعك الإلكتروني مع إعطائهن الفرصة لأن يكن أول من يستخدم المنتجات الجديدة وأن يحصلن على عروض مجانية وجوائز وكوبونات وأن يضعن مدوناتهن ورسائلهن على موقعك الإلكتروني . وكن مستعداً لتقبل الآراء الإيجابية والسلبية مع التعليق عليها بطريقة واثقة ليصبح هؤلاء المستشارون سفراءك على الإنترنت وخارجها .

٥- اجعل من التسويق متعة :

بفضل التحديات التي تواجه الاقتصاد انتشرت فكرة اصنع بنفسك الحفلات المنزلية والتي تساعد الأم على الحصول على بعض الراحة والتدليل . فهل تقدم منتجات أو خدمات شخصية ؟ يمكنك أن تطلب من الأمهات المؤثرات أن يستضفن حفلات منزلية ؛ حيث يتم استخدام وشراء منتجات من أجل كل شيء بداية من الشعر والأظافر حتى منتجات الأطفال وطلبات المنزل ، وذلك بطريقة ممتعة وغير مكلفة وهو ما يحقق مبيعات بجانب الحصول على تعليقات إيجابية والاهتمام الذي سيشتر بسرعة من أم إلى أخرى .

