

به نام خدا

تجربه سازمان غیرانتفاعی گرل اسکاوتس در استفاده از رسانه های اجتماعی



پلتفرم مورد استفاده: توئیتر

درباره‌ی شرکت: سازمان غیرانتفاعی گرل اسکاوتس ایالات متحده نزدیک به ۱۰۰ سال پیش، با خانمی که معتقد بود هر دختری درونش قدرتی دارد، شروع به کار کرد. بعد از شکل گیری نخستین گروه گرل اسکاوتس در سال ۱۹۱۲، مجموعه روز به روز بزرگتر شد و به دختران کمک کرد علاقه‌ی قلبی، استعداد و توانایی‌هایشان را پیدا کنند. بیشتر مردم سازمان گرل اسکاوتس را به خاطر کلوچه‌هایشان می‌شناسند که با فروش آن برای امور خیریه سرمایه جمع می‌کنند.

هدف:

تشویق مردم به دانلود اپلیکیشن؛ تیم رسانه‌های اجتماعی مجموعه متوجه شد بسیاری از مشتری‌ها برای پیدا کردن نماینده‌ی گرل اسکاوتس، زمان پخش کلوچه‌ها مشکل دارند. به همین خاطر می‌خواستند هم تعداد دانلودهای اپلیکیشن موبایلی کلوچه‌یاب گرل اسکاوتس را بالاتر ببرند و هم اینکه به کاربران امکان بدهند از

وسایت رسمی مجموعه، به دنبال مکان‌های پخش کلوچه بگردند. با این کار هم درآمدزایی سازمان افزایش پیدا کرد، هم کار مشتریانی که می‌خواستند کلوچه بخرند راحت‌تر شد.

راه حل:

مجموعه در کمپین توئیتی که برای نصب برنامه به پا کرده بود، از یک اپلیکیشن کارت استفاده کرده بود تا کاربرها به راحتی اپلیکیشن کلوچه‌یاب گرل اسکاوتس را از اکانت توئیترشان دانلود و باز کنند. نتیجه این بود که نرخ تبدیل مشتری‌ها به شکل قابل توجهی افزایش پیدا کرد.

نتایج:

۱۹۵۰۰ بار نصب اپلیکیشن از طریق توئیت

توئیت برای ما گزاره‌ی ارزشی منحصر به فردی دارد، چون مشتری‌هایمان کاربران فعالی هستند و ۲۴ ساعته با گوشی همراهشان کار می‌کنند. گزارش نرخ تبدیل مشتری‌ها که توئیت در اختیارمان می‌گذارد هم واقعا دقیق است. استفاده از واسط کاربری کاملا راحت است و کمپین در کمتر از یک روز از مرحله‌ی ایده‌پردازی، راه‌اندازی می‌شود. در کل توئیت گزینه‌ی بسیار مناسبی است.

- کایلا سانتالا، استراتژیست دیجیتال ارشد مجموعه گرل اسکاوتس ایالات متحده

نکات کلیدی:

با اضافه کردن تصاویر به اپلیکیشن کارت‌های توئیت، می‌توانیم به مشتریان بالقوه‌مان نشان بدهیم محتوای اپلیکیشن مورد نظر به چه صورت است. در این صورت کاربران می‌توانند خیلی راحت، از طریق خودِ توئیت، به اپلیکیشن دسترسی پیدا کنند.

در طول این مطلب، ۵ کمپین رسانه‌های اجتماعی موفق را که در طول سال‌های اخیر سر و صدا به پا کرده‌اند، بررسی کردیم. این مثال‌ها نشان می‌دهند بازاریابی شبکه‌های اجتماعی تا چه حد ارزشمند است و در ایجاد مشتریان بالقوه، شناساندن برند به مردم، و افزایش فروش چه تاثیری دارد. برای برنامه‌ریزی کمپین بعدی خود این نکات کلیدی را به یاد داشته باشید!