

در سلسله نشست‌های رویداد «تازه‌شو» مطرح شد؛

دیجیتال مارکتینگ؛ نقش برجسته در رشد کسب و کارهای استان زنجان دارد

یک کارآفرین حوزه دیجیتال مارکتینگ گفت: دیجیتال مارکتینگ؛ نقش برجسته در رشد کسب و کارهای استان زنجان دارد.

به گزارش سایت خبری پرسون از زنجان، ارتقای مهارت‌های فردی و اجتماعی جوانان و نیز استفاده هرچه بیشتر از ظرفیت‌های عظیم نیروی جوان، مستعد و تحصیل‌کرده کشور در راستای تحقق توسعه پایدار فرهنگی، آموزشی، اجتماعی، ورزشی، کارآفرینی و اشتغال، یکی از اهداف تفاهم‌نامه منعقد شده بین وزارت ورزش و جوانان و جهاددانشگاهی است.

در این راستا، مرکز نوآوری و شکوفایی جهاد دانشگاهی زنجان (منش)، موضوعاتی از قبیل مشارکت در برگزاری نشست‌های تخصصی، همایش‌ها، سمینارها، کارگاه‌ها، دوره‌های آموزشی، فرهنگی، کارآفرینی و اشتغال، همچنین استفاده از توانمندی‌های علمی، تخصصی و تجربیات جهاددانشگاهی را در راستای اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای حوزه جوانان بر عهده دارد.

برگزاری کارگاه‌ها و رویدادهای آموزشی کارآفرینی و مهارت‌های کسب و کار ویژه جوانان علاقه‌مند به کارآفرینی در حوزه‌های مختلف از قبیل رویداد «تازه‌شو» یکی از این برنامه‌های تدوین شده است.

یکی از کارآفرینان حوزه دیجیتال مارکتینگ زنجان در این کارگاه‌ها با بیان اینکه از سال ۹۱ وارد این حوزه شده است، اظهار کرد: آغاز کار با طراحی سایت و به صورت غیرحرفه‌ای همراه بود.

میرمهدی جعفری با بیان اینکه استارت کار حرفه‌ای ما در سال ۹۷ با استقرار در مرکز رشد جهاد دانشگاهی زده شد، بیان کرد: با استقرار در این مرکز توانستیم با شرکت‌ها و سازمان‌های مختلف ارتباطات کاری جدی‌تری داشته باشیم.

وی با بیان اینکه دیجیتال مارکتینگ حوزه‌های گسترده و زیرشاخه‌های متنوعی دارد، عنوان کرد: در یک کلام ساده، دیجیتال مارکتینگ مجموعه ابزارها، اقدامات و تکنیک‌ها برای دیده شدن کسب و کارها در بستر اینترنت و فضای مجازی است که این کسب و کارها می‌تواند آموزش، خدمات، برندسازی شخصی و سازمانی باشد.

این کارآفرین حوزه دیجیتال مارکتینگ با تاکید بر اینکه با گسترده شدن کارها موفق به گرفتن پروژه در ۱۵ استان شدیم که همچنان این پروژه‌ها فعال است، تصریح کرد: اتفاق خوبی که در سال گذشته افتاد، این بود که به صورت بین‌المللی فعالیت‌های خود را گسترش دادیم که همین موضوع سبب شد پروژه‌هایی در آمریکا و انگلیس داشته باشیم.

وی با تاکید بر اینکه در حال حاضر بیشترین تمرکز ما این است که پروژه‌ها را به خارج از کشور گسترش دهیم، یادآور شد: دیجیتال مارکتینگ از حوزه‌هایی است که جوانان علاقه‌مند می‌توانند با صبر و حوصله در آن کسب درآمد داشته باشند.

این کارآفرین که متولد سال ۷۱ است، با یادآوری اینکه جوانان ما باید خود را باور داشته باشند، تاکید کرد: در کنار این موضوع هنگام آغاز یک کسب و کار باید تلاش کنیم که اطرافیان خود را درست انتخاب کنیم، زیرا کسانی که مدام در تلاش برای القای ناامیدی هستند، قطعاً به کسب و کار ما ضرر خواهند زد.

وی با بیان اینکه دیجیتال مارکتینگ هفت حوزه خیلی جدی دارد، اظهار کرد: هر چقدر افراد به این شاخه‌ها تسلط بیشتری داشته باشند، در حوزه دیجیتال مارکتینگ حرفه‌ای‌تر خواهند بود.

جعفری با اضافه کردن این مطلب که بیش از ۸۰ درصد شرکت‌های دانش‌بنیان ما با مشکل فروش مواجه هستند، یادآور شد: شاید یکی از دلایل این مشکل هم این باشد که از ابزارهای مختلف برای فروش محصولات خود استفاده نکرده‌اند.

این کارآفرین حوزه دیجیتال مارکتینگ، با تاکید بر اینکه ۱۹ کانال جذب مخاطب در فضای مجازی وجود دارد که برای دیده شدن کسب و کارها یک فرد باید تلاش کند از همه آن‌ها استفاده کند تا در صورت حذف یکی با مشکل مواجه نشود، افزود: بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان ما از سه تا چهار کانال جذب مخاطب استفاده می‌کنند.

جعفری با تاکید بر اینکه شرط ورود به این حرفه داشتن مطالعه بسیار و شرکت در کلاس‌های آموزشی و وبینارهای مختلف است، تصریح کرد: استارت این کار را نیز می‌توان با وبینارهای رایگان زد.

وی با بیان اینکه چالش‌های پیش روی دیجیتال مارکتینگ اغلب ذهنی است، متذکر شد: یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که می‌تواند به فعالان حوزه

دیجیتال مارکتینگ ضربه بزند، عجل بودن در رشد و به روز نبودن است.

این کارآفرین با تاکید بر اینکه یک جوان علاقه‌مند با کم‌ترین هزینه می‌تواند در دنیای دیجیتال مارکتینگ قدم برداشته و کسب درآمد داشته باشد، خاطرنشان کرد: هر چقدر این فرد در تلاش برای یادگیری و آموزش باشد، می‌تواند وارد بازارهای بین‌المللی نیز شود.

منبع: ایسنا