

## پیش بینی ها و تکنیک های موثر بر ترند های تجارت الکترونیک

سال ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ میلادی

حجت عباسی<sup>۱</sup>، مرضیه سیوندیان<sup>۲</sup>

۱. عضو هیئت علمی فناوری اطلاعات و کامپیوتر، دانشگاه پیام نور، یزد

hojjatabbasi@pnu.ac.ir

۲. دانشجوی کارشناسی ارشد، گرایش فناوری اطلاعات، دانشگاه پیام نور، مرکز مهریز

marzi.siv@gmail.com

### چکیده

در این مقاله تکنیک‌هایی را بررسی کردیم که بر ترندهای دیجیتال مارکتینگ و تجارت الکترونیک سال ۲۰۱۸ تاثر مستقیم گذاشته و می‌توانسته تعیین کننده میزان فروش و برندینگ و جذب بیشتر مشتری شود. در سال‌های اخیر با رشد و نوآوری فناوری اطلاعات و ارتباطات شاهد آن هستیم که تجارت الکترونیک نیز با پیشرفت‌های شگرفی در زمینه جذب مشتری روبرو بوده است تا به آنجا که با رشد شبکه‌های اجتماعی و ارتباطات جمعی، متولیان برآن شده‌اند تا از طریق این شبکه‌ها به جذب بیشتر مشتریان و میزان فروش و ثبت هرچه بهتر برندینگ خود اقدام نمایند. در این راستا، با توجه به رشد سریع تکنولوژی‌ها در این عرصه خواستار آن شدیم که با توجه به مقاله‌هایی که به پیش‌بینی پیشرفت ترندهای مهم بازاریابی در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ صورت گرفته، مقایسه‌ای بس کوچک از نظر پیشرفت در این سال‌ها بپردازیم. بر همین اساس به توضیحات مقدماتی در مورد ترند و مگا ترند پرداخته و سپس تکنیک‌هایی که در پیشرفت ترندهای ۲۰۱۸ موثر و مورد پیش‌بینی قرار گرفتند را بررسی می‌کنیم و همچنین ترندهای برتر این سال را بازگو می‌کنیم و در آخر نیز پیش‌بینی مختصری از پیشرفت ترندها در سال ۲۰۱۹ خواهیم داشت. آنچه در این مقاله می‌خوانید: مهمترین ترند و نوآوری در سراسر زندگی روزمره مشتری، برای آگاهی از استراتژی تجارت الکترونیک در سال ۲۰۱۸ با استفاده از ساختار برنامه ریزی Race است. دانستن تکنیک‌های کلیدی برای بهبود نرخ تبدیل افراد برای هر استراتژی بازاریابی تجارت الکترونیک حیاتی است. ما نگاهی به بزرگترین روندهای بازاریابی تجارت الکترونیک خواهیم داشت تا به طور جدی در مورد اتخاذ روند مناسب در سال ۲۰۱۸ برای حرکت رو به جلو نسبت به رقبا مورد تفکر واقع شود.

کلید واژه‌ها: تجارت الکترونیک، ترند های تجارت الکترونیک، بازاریابی، شبکه های اجتماعی