

مزایا و معایب بیلبردهای تبلیغاتی



شرکت‌ها اغلب به دنبال یافتن راه و روش‌های جدید برای تبلیغ محصولات و خدمات خود هستند. روش‌های تبلیغی موثر در بین انواع مختلف کسب و کار و صنایع، متفاوت است. بنابراین تنها یک راه درست وجود دارد. برای اطلاع از انواع تبلیغات بیلبورد در کسب و کار شما، مزایا و معایبی وجود دارد که باید آنها را در نظر بگیرید.

مزیت ۱: مردم آن را می‌بینند

از آنجا که بیلبوردها معمولاً در امتداد بزرگراه‌ها و خیابان‌های شلوغ قرار می‌گیرند، شما این تضمین را می‌کنید که مردم تبلیغات شما را می‌بینند. همچنین، برخلاف تبلیغات در مجله، شما نمی‌توانید کانال اسنوبردها و یا صفحه یک تابلو تبلیغات را تغییر دهید. بنابراین، مردم آگهی شما را زمانی که در حال حرکت و یا زمانی که منتظر سبز شدن چراغ راهنمایی هستند، می‌بینند. یکی دیگر از مزایای این نوع تبلیغات این است که بسیاری از مردم همان مسیر را به طور مرتب طی می‌کنند، چرا که هر روز به سر کار می‌روند. این نشان می‌دهد که بیلبورد شما به طور مرتب دیده می‌شود، که باعث می‌شود بیشتر در ذهن جای بگیرد.



تبلیغات محیطی

kafeniaz.com

شما می توانید تبلیغات بیلبورد خود را در هر کجایی که احساس می کنید بیشترین تأثیر را داشته باشد، قرار دهید. این می تواند یک مزیت بزرگ در تبلیغ کسب و کار شما باشد که می خواهید ترافیک نگاه های مردم را به سمت خود داشته باشد. شما همچنین می توانید بیلبورد ها را در مناطقی که افراد تردد بیشتری از نظر بازار هدف شما دارند استفاده کنید. یک مثال جوامع کشاورزی روستایی. با قرار دادن تبلیغات بیلبورد خود در کنار یکی از جاده های اصلی در اطراف آنها، به میزان قابل توجهی، توجه آنها را افزایش می دهید.

معایب ۱: پیام باید کوتاه باشد



بر طبق گزارشات بازاریابی، به طور متوسط، هر شخصی بیلبورد شما را برای حدود دو تا سه ثانیه می بیند. این به این معنی است که شما باید پیام های خود را کوتاه و با معنی در نظر بگیرید. بیلبوردها زمانی بهتر که بیشتر روی تصاویر تمرکز می کنند بهتر عمل می کنند تا متن.

همچنین، بیلبورد ها اغلب توسط افرادی که رانندگی می کنند دیده می شود. از آنجا که آنها در حال حرکت هستند، برای آنها خواندن سخت است. بنابراین، هر متن نوشته شده در بیلبورد باید به اندازه کافی بزرگ باشد تا بتواند به راحتی آن را بخواند.

معایب ۲: تعهد بلند مدت

شرکت های ارائه دهنده بیلبورد اغلب شرکت های تجاری را وارد قرارداد خود می کنند که شامل تعهدات درازمدت است. به طور عمده، این به این دلیل است که زمان، انرژی و پول زیادی برای تغییر تبلیغات بیلبورد به طور مداوم در حال تغییر است.

بر اساس گزارشات بازاریابی، قراردادهای بیلبورد معمولاً ۳ ماه طول می کشد. این باعث می شود که تبلیغات بیلبورد با زمان کمتر، برای کسب و کارهایی که اغلب کمپین های تبلیغاتی خود را به صورت هفتگی یا ماهانه تغییر می دهند، سودمند نباشد. تبلیغات بیلبورد برای کسب و کارهای بزرگ و تبلیغ برند بهتر از آن است که برای فروش موقت استفاده شود.