

چگونه در تبلیغات اینترنتی موفق باشیم؟



دیده شدن آگهی در اینترنت توسط کاربران اینترنتی دغدغه ی این روزهای کسب و کارها است. روش ها متفاوتی وجود دارد که بتواند در جذب مشتری به شما کمک کند.

فناوری اطلاعات روز به روز در حال پیشرفت است و کاربرهای اینترنت هم در حال افزایش هستند. این مورد باعث شده که اکثر مردم بیشتر شبانه روز را به گردش در دنیای وب بپردازند. دنیای وب دنیایی با کارایی فوق العاده زیاد است. هزینه تبلیغات در این مکان به علت زیاد بودن کاربرانش نسبت به رسانه های دیگر فوق العاده کمتر است و این امر باعث شده که همه مدیران از هر نوع کسب و کاری رو به سمت این نوع تبلیغات بیاورند.

در این مقاله سعی کردیم که فهرست های موثر و موفق در یک تبلیغات آنلاین را به شما ارائه دهیم تا بتوانید در این نوع تبلیغات حرفی برای گفتن داشته باشید.



kafeniaz.com

ویژگی قابل مشاهده بودن آگهی اهمیتی فراوان برای همه ی آگهی دهندگان و کاربران اینترنتی دارد به طوری که تا همین الان هم هر شخصی بخواهد در لینک اول گوگل قرار بگیرد باید با ترفند Google Adwords این کار را انجام دهد. البته این روش هزینه دارد و هر هزینه ای شما پرداخت کنید به ازای کلیک که روی لینک سایت شما می شود از هزینه ی پرداختی شما کسر می شود. ولی در کل می توان این روش را یکی از قدرتمندترین روش ها دانست که قابلیت مشاهده فوق العاده ای دارد.

۲. جملاتی به کار ببرید که مردم تصور کنند که دیگر فرصتی ندارند

از حس عجله در جملات تبلیغی استفاده نمایید



خرید فقط تا پایان هفته

فقط ۱۰ روز دیگر باقی مانده است

تعدادی نامحدود

kafeniaz.com

خیلی از مردم این عادت را دارند که در لحظه آخر تمام کارهایشان را انجام می دهند. این باعث می شود که شما که آگهی دهنده هستید از آن سود ببرید و با به کار بردن این حس عجله در جملات، تبلیغی موثر داشته باشید.
به مانند:

فقط به مدت ۱۰ روز

فقط ۶ بسته دیگر باقی مانده

تعدادی محدود

اگر همین الان تماس بگیرید ۳۰ درصد تخفیف خواهید گرفت

اگر همین امروز خرید کنید ۴۰ هزار تومان تخفیف خواهید گرفت

۳. محل قرار گرفتن تبلیغ



تا حالا فکر کرده اید که چه نوع تبلیغی بیشتر نظر شما را جلب می کند؟ تبلیغات متحرک یا همان بنرهای تبلیغاتی که در جای جای وب در حرکت هستند به علت متحرک بودنشان تاثیر بیشتری در ذهن مردم دارند. هزینه این نوع تبلیغات نسبت به متنی بیشتر است اما اگر می خواهید زودتر به نتیجه برسید می توانید از این روش استفاده نمایید.

۴. طراحی و دیزاین تبلیغ



این مورد نیز از اهمیت فراوانی برخوردار است. به این خاطر که عکس ها و کیفیت آنها تاثیر زیادی در ذهن مخاطبان دارد. اگر همین تبلیغ را با کیفیتی پایین به نمایش بگذارید مطمئن باشید که کاربران کمتری به سمت شما و سایت شما روانه خواهد شد. پس به این نکته توجه داشته باشید که هزینه بیشتر پرداخت کردن در کل به نوعی سرمایه گذاری نیز می باشد.

سعی کنید که از انیمیشن، ویدیو، عکس های با کیفیت و همچنین از رنگ هایی که کاربرپسندتر است بیشتر استفاده نمایید. این موارد تاثیر بیشتری بر مخاطبان دارد. آگهی ساده و به دور از شلوغ بودن طراحی نمایید. هر چه شلوغ تر باشد مردم فراری تر می شوند.

۵. تکرار کردن تبلیغات



مجدداً اعلام می کنیم که تبلیغات هزینه نیست و به نوعی سرمایه گذاری است. چون با دیدن شدن توسط کاربران هزینه شما بازگشت داده خواهد شد.

پس سعی کنید که تبلیغات خود را در سایت های مختلف به نمایش بگذارید. چون ثابت شده که تبلیغاتی که در چندین صفحه از یک سایت به خصوص و یا در سایت های گوناگون نمایش داده می شود خیلی بیشتر از تبلیغات دیگر دیده خواهد شد. این نکته حائز اهمیت است که رمز موفقیت آگهی در دیده شدن توسط کاربران تکرار و تکرار است و چه بسا که کسب و کارهای زیادی هستند که به این صورت تبلیغ می کنند.

سخن آخر:

با توجه به تمام صحبت هایی که ارائه شد باید به این نکته توجه داشت که قابل مشاهده بودن آگهی، به تنهایی تضمینی برای دیده شدن آگهی شما نخواهد بود.

یک سری از عوامل و ویژگی ها در کنار یکدیگر قرار می گیرند تا آگهی شما قابل مشاهده شود و بتواند مخاطب خود را جذب کند. به این نکته توجه داشته باشید که تبلیغات موثر و گیرا تنها گوشه ای از ماجرای تبلیغات است و کلیک کردن و وارد سایت شدن و خرید کردن خودش به تنهایی ماجرای جدید است. باید سایت و محصولات و خدمات شما به گونه ای باشد که مشتری را قانع کند که از شما خرید کند.

سرمایه ی کافی در اختیار داشتن در یک طرف و تبلیغات کردن و دیده شدن نیز در طرف دیگر این قضیه است. مشتریان شما زمانی که آگهی شما را مشاهده می کنند آن را در دنیای وب به دیگران نیز معرفی می کنند و از دیگران نیز نظرخواهی می کنند. پس باید به گونه عمل کنید که بازاریابی محصولات به موفقیت شما در این عرصه تبدیل شود.

