



تأثیر تبلیغات و بازاریابی بر فروش محصول بر هیچ شخصی پوشیده نیست، اما برای اینکه روی افراد تأثیر بگذارید باید بودجه کافی در اختیار داشته باشید تا حرفی برای گفتن داشته باشید. یکی از رمزهای موفقیت در کسب و کار، تبلیغات و بازاریابی است.

تبلیغات و بازاریابی از رموز اصلی موفق شدن در کسب و کار است و دغدغه هر شخصی در این مرحله جذب مشتری است. اگر شما هم از آن دسته از اشخاصی هستید که به دنبال مشتری هستید پس به شما پیشنهاد می‌کنیم که این مقاله را مطالعه بفرمایید تا بتوانید ترندهای جذب مشتری را فرا بگیرید.

اگر بتوانید تبلیغات و بازاریابی محصول خود را به شیوه‌ای صحیح و کاملاً برنامه ریزی شده انجام دهید، قطعاً پیشرفتی چشم گیر در فروش محصولاتتان بوجود خواهد آمد به شرط اینکه بدانید از چه راهی وارد شوید.

### چگونه مشتریان خود را با تبلیغ مناسب مجذوب کنیم؟

در طول شبانه روز هزاران پیام تبلیغاتی از رسانه‌های مختلف اعم از تلویزیون، رادیو، بیلبوردهای تبلیغاتی، تراکت‌ها، روزنامه، مجله و ... ذهن مردم را درگیر خودش می‌کند و با این حجم عظیم از این پیام‌های بازاریابی و تبلیغاتی، بیشتر مردم توجهی ارتباطی با این گونه آگهی‌ها برقرار نمی‌کنند.

تبلیغات تلویزیونی یکی از بزرگترین روش‌های ارائه دهنده تبلیغات محسوب می‌شود و به غول تبلیغات معروف است. از مردم درخواست کنید که حداقل ۶ مورد از پیام‌های بازرگانی و تبلیغاتی که زیاد آنها را دیده‌اند به خاطر بیاورند. با حجم عظیمی که در تلویزیون مشاهده می‌کنند حتماً چهره مردم دیدنی خواهد بود. به خاطر اینکه مردم گیج و سردرگم می‌شوند.

احتمالاً هر کدام که از نظر مردم جذاب‌تر و سرگرم کننده تر باشد آن را بیان می‌کنند. البته اگر نام آن را بدانند و اگر هم که ندانند فقط نحوه پخش شدنش را به خاطر می‌آورند.

همچنین اگر در مورد تبلیغاتی که در روزنامه، مجله، اینترنت، ایمیل‌ها و ... بپرسید مطمئناً به خاطر نخواهند آورد.

### به نظر شما مشکل کجاست؟

این نوع تبلیغات قدرت این که کاربر را مجذوب و میخکوب کند ندارد. شما باید آنقدر در این نوع تبلیغات خبره و قدرتمند باشید که کاربران با دیدن تبلیغات شما، محصولتان را در ذهن تصور کنند.

در این مقاله سعی کردیم که ۷ ترفند و اصول متوقف کردن و مجذوب کردن کاربر را ارائه دهیم تا بتواند کمک شایانی به شما کند برای جذب مشتری بیشتر.

۱. تبلیغ باید حسی داشته باشد که مشتری را به سوی خودش بکشد

**تبلیغ باید حسی داشته باشد که مردم را به خود جذب کند**



**kafeniaz.com**

خوردن بستنی هم برای کودکان لذت بخش است و هم برای بزرگسالان. اگر تبلیغ را به بستنی تشبیه کنیم باید آنقدر قدرت داشته باشد که بتواند همه را به سوی خودش بکشد نه فقط به یک گروه خاص تعلق داشته باشد. اگر تبلیغ شما آنقدر قدرت و خلاقیت داشته باشد که وقتی کودکان آن را می بینند مجذوب آن شوند، پس می توانند بزرگسالان را هم مجذوب و میخکوب خود کنند و این از اصول پایدار در تهیه تبلیغ است.

۲. تبلیغ باید مردم را به فعالیتی دعوت کند

## تبلیغات باید مردم را به کاری دعوت کند



kafeniaz.com

تبلیغ قدرتمند به گونه‌ای است که باید مردم را به فعالیت و همکاری دعوت کند. این فعالیت و همکاری می‌تواند رفتن به فروشگاه، شرکت، بانک، ارسال پیامک و ... باشد. اگر تبلیغ شما قدرتمند باشد در همان تبلیغ اول مردم را متقاعد می‌کند که فعالیت و همکاری کنند.

## تبلیغاتی تهیه کنید که نیاز مردم را در بر داشته باشد



احساسی که در تبلیغ وجود دارد واکنش مردم را در پی دارد. باید به گونه نیاز را در مردم ایجاد کنید که اگر خود را به جای آگهی قرار دهند چه کاری انجام می دهند. در ابتدا سعی کنید که نیاز مردم را بسنجید و سپس با درست کردن تبلیغات احساسی آنها را تحت تأثیر قرار دهید.

۴. تبلیغاتی که کنجکاوی را تحریک می‌کند، درست کنید

# حس کنجکاوی در تبلیغ



سعی کنید به گونه‌ای تبلیغات خود را درست کنید که مردم بیشتر کنجکاو شوند که بررسی و تحقیق کنند. به طور مثال اگر تبلیغ شما این باشد که:

با زدن کد #۴۵\*۱۲۳\* و خرید از این سامانه یک ماشین لوکس برنده می‌شوید.

در این نوع تبلیغات کاربر کنجکاو می‌شود که تحقیق کند این کد چیست و چه مزیتی برای وی دارد. پس سعی کنید که کنجکاوی مشترکان خود را تحریک نمایید.

۵. با تبلیغات خود مخاطبین خود را شگفت زده نمایید



شگفت زده کردن مشتریان و مردم، کاری است که اغلب ارائه دهنده تبلیغات این کار را به نحو احسن انجام می‌دهند. قرار این نیست که شما به همه‌ی مشتریان خود یک میلیون جایزه بدهید. همین که یک تیترا تهیج کننده، تصویری غیرقابل وصف، روش‌هایی غیر منتظره در افتتاح و عرضه محصول و ... به مشتریان خود ارائه نمایید این قدرت را دارد که بتواند مردم را مجذوب تبلیغات شما نماید و شگفت زده شود.

۶. تبلیغات باید یک سری اطلاعات را به دیگران انتقال دهد



سعی کنید این جمله را بخوانید: به صورتی هرظنم ریغ.

پیچاندن کلمه و جمله به صورتی کاملاً جذاب و خلاقانه برای ارائه و انتقال یک سری اطلاعات که باعث می‌شود شما کنجکاو شوید و به هر نحوی شده از این نوع تبلیغ اطلاعاتی کسب کنید.

این نوع نوشتن برای مارک محصول استفاده می‌شود. اما اگر به گونه‌ای عادی نوشته و یا بیان شود امکان دارد که ارتباطی بین مخاطب و تبلیغات شما برقرار نشود.



## ۷. پا را از قوانین عادی تبلیغات فراتر نهدید



تبلیغات به صورت عادی همه به یک شکل است. اگر قرار است که محصول شما مانند این نوع تبلیغات باشد مطمئناً مخاطبین شما به تبلیغات توجهی نمی‌کنند. مردم به تبلیغاتی توجه می‌کنند که پا را از قوانین عادی تبلیغاتی که در حال حاضر وجود دارد فراتر نهد و به گونه‌ای دیگر مردم را جذب خود کند. برای این امر ۲ راه وجود دارد:

الف) با مشاورین اهل فن صحبت کنید. به خاطر اینکه آنها مواردی را می‌دانند که هر شخصی نمی‌داند.

ب) تبلیغاتی که در رسانه‌های خارجی استفاده می‌شود اگر با آداب و رسوم و فرهنگ ما همخوانی داشته باشد قطعاً می‌تواند راهگشای کسب و کار شما باشد.

داستان سرایی در تبلیغات باعث شگفت زدگی مردم می‌شود و به گونه مسائل را بیان کنید که غیر منتظره باشد و در کل خلاقیت به خرج دهید. رمز موفقیت شما این است که خلاقیت داشته باشید و این قدرت را داشته باشید که مردم را میخکوب و مجذوب خود کنید.