

چطور با تبلیغ نویسی می توان ثروتمند شد؟



تبلیغات روی فروش محصول تأثیر مستقیم دارد. هر چه از روش های مختلف تبلیغات استفاده کنید فروش بیشتری خواهید داشت. یکی از شغل های جذاب که می تواند تأثیر زیادی در خرید مشتری داشته باشد، تبلیغ نویسی است.

در ابتدا بایستی بدانید تبلیغ نویسی چیست و چه کاری انجام می دهد؟

اشخاصی که سایت فروش آنلاین دارند و محصولات خود را از این روش به فروش می رسانند صفحه ای دارند که تمام جزئیات محصول را در آن قرار می دهند. هر چه این صفحه کامل تر و پربارتر باشد افزایش فروش شما بیشتر خواهد بود.

در شغل تبلیغ نویسی افراد سولاتی از خود می پرسند که می تواند نقش پر رنگی در فروش محصول شما داشته باشد و تیم "کافه نیاز" قصد دارد نکاتی در مورد تبلیغ نویسی در مورد صفحه ی محصولات به شما ارائه دهد. با ما همراه باشید

۱. آیا طولانی بودن یا کوتاه بودن جزئیات صفحه‌ی محصول تأثیری در فروش دارد؟

جزئیات و مشخصات یک محصول را روی یک عکس به صورت کامل بنویسید

The infographic displays the Samsung Galaxy S5 with various specifications and dimensions. It includes icons for camera, processor, battery, weight, and Android OS. The phone's dimensions are 151.5 mm in height and 74.1 mm in width. The screen size is 5.1 inches.

 دوربین ۱۳ مگاپیکسل دوربین دوم: ۵ مگاپیکسل ویژگی‌های دوربین اصلی فوکوس خودکار LED فلاش OIS f/1.9	 پردازنده ۸ هسته‌ای Exynos 7580 حافظه داخلی: ۱۶ گیگابایت پشتیبانی از کارت حافظه خارجی تا ۱۲۸ گیگابایت رم ۳ گیگابایت	 نسبت ابعاد صفحه نمایش به بدنه ۷۴/۳ درصد تراکم پیکسلی ۴۰۱ پیکسل در اینچ رزولوشن ۱۰۸۰×۱۹۲۰
 اندروید 5.1.1	 باتری ۳۳۰۰ میلی آمپری پشتیبانی از شارژ سریع باتری غیر قابل تعویض	 ضخامت: ۷/۳ میلی متر وزن: ۱۷۲ گرم

کافنیاز.com

این روزها بیشتر مردم حوصله‌ای برای مطالعه آن هم متن‌های زیاد ندارند. اما در بحث خرید محصول قضیه فرق می‌کند. در این حالت مردم چون می‌خواهند هزینه کنند پس سعی می‌کنند تمام جزئیات محصول را هر اندازه که باشد مطالعه و با دیگر محصولات مقایسه کنند. در اینجا چهار پیشنهاد به شما ارائه می‌شود که مطالعه‌ی مطلب را راحت‌تر کنید.

پیشنهاد اول:

تمام متن را می‌توانید به صورت یک [فایل صوتی](#) یا [پادکست](#) تهیه کنید و در ابتدای متن اشاره کنید که می‌توانید فایل صوتی متن را به صورت رایگان دانلود نمایید.

پیشنهاد دوم:

اگر برای امکان پذیر باشد می‌توانید یک فیلم ویدیویی از محصول با تمام جزئیات را تهیه کنید و پیشنهاد دانلود را به کاربران خود ارائه دهید.

پیشنهاد سوم:

کل متن را به صورت یک فایل الکترونیکی یا همان PDF آماده کنید تا کاربر سر فرصت و با حوصله آن را مطالعه کند.

پیشنهاد چهارم:

یک عکس از محصول را انتخاب و تمام مطالب مورد نیاز مشتری را روی عکس درج کنید. به طور مثال ابعاد، وزن، جنس، نوع استفاده از برق یا شارژی و هر چیزی که مد نظر شما است. با این کار کاربر می تواند عکس را ذخیره کند و در حافظه گوشی و کامپیوتر خود ذخیره کند. با این چهار پیشنهاد ارائه شده و متن طولانی به صورت عادی احتمال اینکه کاربران شما خرید کنند بیشتر است. این کار شما چهار مزیت بزرگ دارد:

مزیت اول: اعتماد را به مشتری هدیه می کند.

مزیت دوم: سایت و محصول از نظر مشتری ارزش بیشتری خواهد داشت.

مزیت سوم: مشتری حس بهتری نسبت به خرید خواهد داشت.

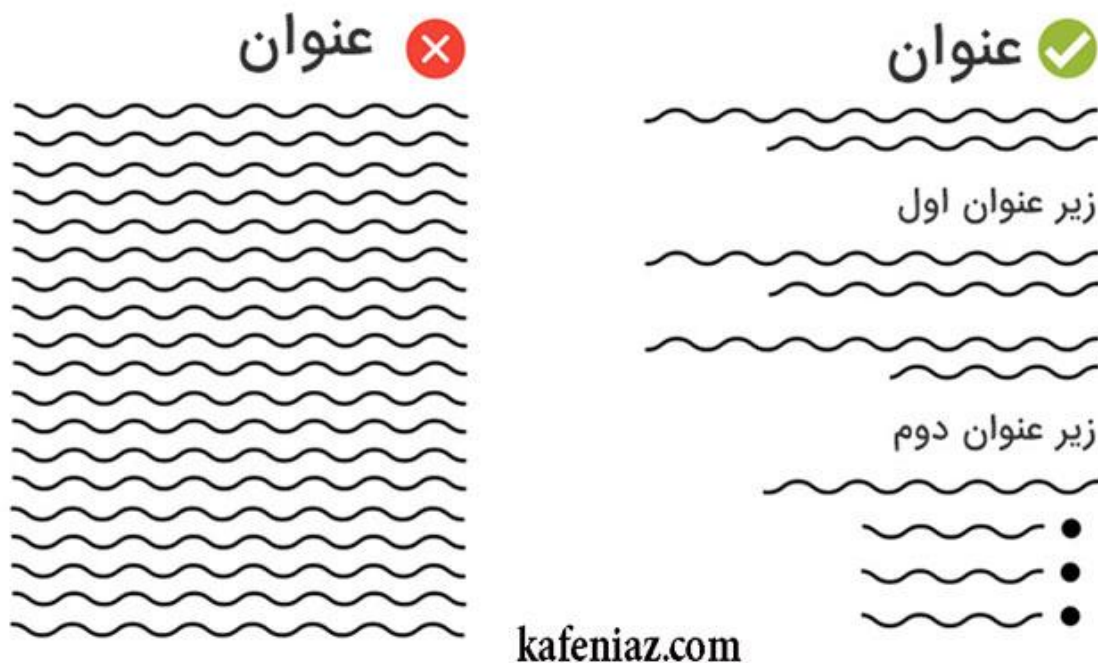
مزیت چهارم: کاربر شما را نسبت به رقبایان ترجیح می دهد.

به طور مثال فرض کنید می خواهید یک پاور بانک را خریداری کنید. به سایتی وارد می شوید که فقط قیمت و ۲ الی ۳ خط در مورد محصول توضیح داده است.

حالا به سایتی دیگر وارد می شوید که تمام جزئیات محصول را به صورت کامل از قیمت، ابعاد، وزن، تعداد دفعات شارژ گوشی، تعداد ساعت هایی که می تواند برق در خودش ذخیره کند، مدل، جنس، ظرفیت و را در چندین صفحه برای شما شرح داده باشد به علاوه مقایسه با دیگر پاور بانک ها.

حالا شما کدام سایت را انتخاب می کنید؟

۲. آیا متن‌های طولانی در مورد محصول باز هم مطالعه می‌شود یا خیر؟
جزئیات محصول را به گونه ای بنویسید که برای مخاطب خسته کننده نباشد



در مورد قبلی اشاره کردیم که جزئیات طولانی باعث می‌شود که مردم برای خرید ترغیب شوند و آن را مطالعه کنند. اما برخی از مردم متن‌های طولانی در مورد محصول را مطالعه نمی‌کنند و به صورت دست و پا شکسته این کار را انجام می‌دهند تا جزئیاتی از محصول را بدست بیاورند.

اگر می‌خواهید بازدیدکننده را در سایت خود نگه دارید تا [پیچ رنگ سایت](#) بالا برود باید به موارد زیر دقت کنید:

(الف) متن نوشته شدن در مورد محصول نباید به صورت مداوم و پشت سر هم نوشته شود.

(ب) هر چند خط را یک پاراگراف در نظر بگیرید.

(ج) برای هر پاراگراف یک عنوان در نظر بگیرید.

(د) مقایسه محصول را با محصولات دیگر در پایان متن به نمایش بگذارید.

۳. آیا بخشی از متن‌ها هم وجود دارد که بیشتر مطالعه شود؟

توضیحات ابتدایی در مورد محصول باعث مطالعه ی کامل متن توسط کاربر می شود
توضیحات پایانی و مقایسه محصول باعث می شود که کاربر تصمیم به خرید بگیرد

معرفی اجمالی محصول

مودم 4G/LTE- TD/ ایرانسل مدل TF-160 H1

مودم «TF-160 H1» محصولی از برند «ایرانسل» (Fancell) است. ایرانسل در جایگاه یک شرکت مخابراتی و به نمایندگی برند «هوآوی» (Huawei) این مودم را در ایران عرضه کرده است. مودم TF-160 H1 می‌تواند از شبکه‌های نسل 4 و 4.5 تلفن همراه پشتیبانی کند و می‌تواند از سیم‌کارت‌های معمولی (FD) و TD-LTE در آن بهره‌گرفته. یک پورت WAN در این مودم وجود دارد که امکان دریافت اینترنت از دستگاه‌های دیگر و به اشتراک‌گذاری آن از طریق شبکه‌ی بی‌سیم TF-160 H1 را امکان‌پذیر می‌کند. پشتیبانی هم‌زمان از 4 عدد SSID از قابلیت‌های بسیار خوب این دستگاه است. کاربر مودم TF-160 H1 می‌تواند باتر نیاز خود تا 4 شبکه‌ی بی‌سیم مستقل را ایجاد کند و هر شبکه را در اختیار گروه خاصی از کاربران قرار دهد. تا 32 کاربر می‌توانند به صورت هم‌زمان به وای‌فای ایجادشده توسط مودم TF-160 H1 وصل شوند. به این معنی که می‌توان برای مصارف اداری و تجاری در شرکت‌های کوچک تا متوسط هم از TF-160 H1 استفاده کرد. همراه با مودم، یک پکیج سیم‌کارت دولوپر ارائه می‌شود که درون آن، 2 عدد سیم‌کارت هدیه وجود دارد. یکی از این سیم‌کارت‌ها برای استفاده از اینترنت ثابت (TD-LTE) است و دیگری برای استفاده از دیتای همراه (FD). کاربر می‌تواند به تشخیص خود و در مکان‌هایی که اینترنت ثابت از دسترس خارج می‌شود، با عوض کردن سیم‌کارت از اینترنت همراه استفاده کند.

پرفروش‌های ایرانسل



Model	Price (Toman)
مودم 4G ایرانسل مدل LH96	199.000
مودم TD-LTE ایرانسل مدل A1	199.000
مودم 4G/4.5G ایرانسل مدل M60	398.000
مودم TD-LTE ایرانسل مدل TK-2510	150.000

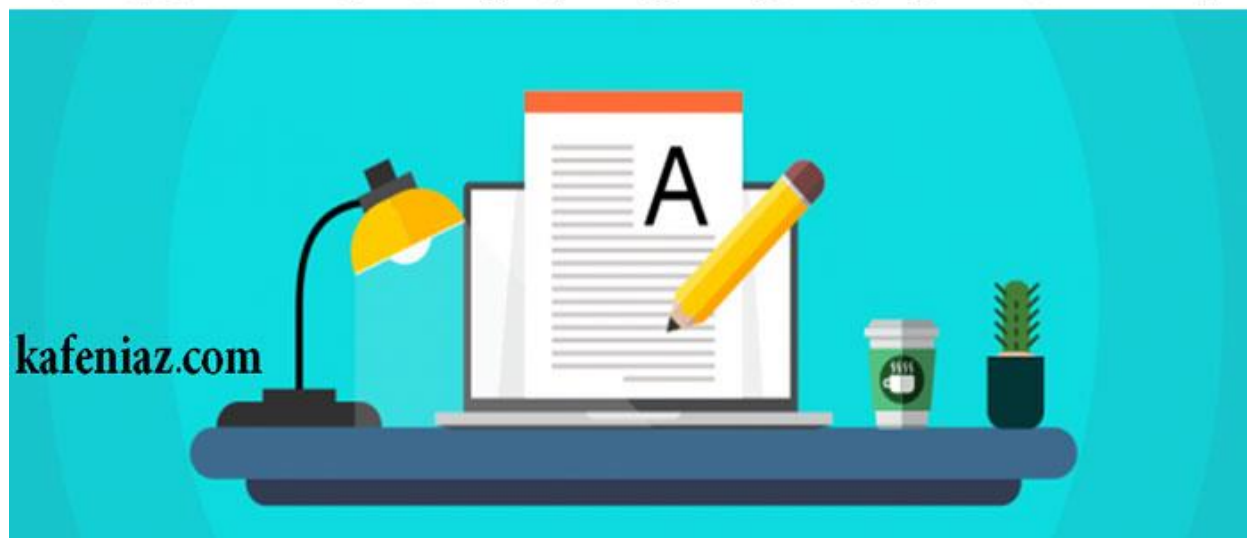
kafeniaz.com

این بسیار مهم است که در چند خط اول بتوانید کاربر را ترغیب کنید که تا پایان متن را مطالعه کند. پس سعی کنید چند خط اول و چند خط آخر را به گونه‌ای بنویسید که مشتری را به خود جلب کند.

کار بسیار مهم دیگری که باید انجام دهید این است که پایان متن را طوری بنویسید که کاربر بتواند تصمیم به خرید کند. اگر بتوانید مقایسه محصول را هم در پایان متن قرار دهید در تصمیم‌گیری وی تأثیر چشمگیری خواهد داشت.

۴. برای تبلیغ نویسی و همچنین جزئیات محصول از چه گرافیکی استفاده کنیم؟

گرافیک در تبلیغ نویسی نقش بسزایی در خرید مشتری دارد



نقش گرافیک در تبلیغ نویسی و همچنین جزئیات محصول، منتقل کردن پیام تبلیغ و بازاریابی به کاربر است و این مورد بر هیچ کس پوشیده نیست. البته دو نکته مهم را باید رعایت کنید:

نکته‌ی اول: گرافیک نباید به گونه‌ای کاربر را به خودش جلب کند و از خواندن مطلب طفره برود.

نکته‌ی دوم: گرافیک سایت هر چه کمتر و ساده‌تر باشد کاربر بیشتری را به خودش جذب می‌کند.

سایت و متن هر چه ساده‌تر باشد کاربر کمتر خسته می‌شود. هر چه سعی کنید که از گرافیک‌های بیشتر، جذاب‌تر و متحرک‌تر استفاده کنید باعث می‌شود که چشم کاربر خسته و حواس وی پرت شود.

۵. آیا توجه کرده‌اید که صفحات جزئیات محصول چند بار مطالعه شده است؟
صفحه‌ی محصولات را طوری طراحی کنید که با یک بار خواندن بتوان متوجه تمام جزئیات شد



به طور کلی زمانی که با یک متن طولانی مواجه می‌شوید، چون حوصله خواندن را ندارید در ابتدا این مغز شما است که این متن را برانداز می‌کند. اگر ارزش خواندن را داشته باشد تصمیم به مطالعه می‌کنید.

برای این منظور می‌توانید ۲ روش را به کار ببرید تا حداقل بتوانید هم کاربر را در سایت نگه دارید و هم مفهوم متن را رسانده باشید.

الف) پاراگراف بندی کنید تا کاربر بتواند به راحتی متن‌ها را مطالعه کند.

ب) متن‌ها، کلمه‌ها و جمله‌های مهم را با رنگ متفاوت یا با فوت متفاوت نشان دهید تا کاربر بتواند آن را مطالعه کند.

سخن آخر

با تمام مواردی که گفته شد این یک هنر است که هم سایت و هم صفحه‌ی محصولات را برای کاربر به گونه‌ای طراحی کنید که وی را در سایت نگه دارید تا متن را مطالعه کند.

کاربر در ابتدا متن را برانداز می‌کند اگر متن‌ها و جمله‌ها با رنگ‌های متفاوت طراحی شده باشد و همچنین مقایسه محصولات را در انتهای صفحه قرار داده باشید، از این به بعد است که کاربر تصمیم به خرید خواهد گرفت.