



معایب و مزایای تبلیغات تلویزیونی

شاید اگر اغراق نباشد تلویزیون به عنوان جایگاه اصلی تبلیغات در بین مردم شناخته شده است. مردم به علت اینکه یک رسانه دیداری را مشاهده می کنند تبلیغات را سریعتر دریافت می کنند چون تمرکز آنها روی چشم است و این برترین مزیت تبلیغات در تلویزیون است و شاید به طور یقین بتوان اعلام کرد که هیچ رسانه ای به مانند آن به این صورت توجه مردم را جلب نکند.

مردم از همه قشر و گروهی، تلویزیون تماشا می کنند و اشخاصی که تبلیغات را پخش می کنند هزینه های هنگفتی که بعضی مواقع صدها میلیون و شاید تا میلیارد هم می رسد پرداخت می کنند تا بازار هدف خود را پیدا کنند و یکی از این بازار هدفها این است که بعضی از مردم تکه کلام ها و جملات تبلیغات تلویزیونی که بعضاً روی روانشناسی مردم کار می شود و به عنوان شعار برند محصول به کار می رود، را تکرار می کنند و این یعنی قدرت تبلیغات در رسانه های دیداری.

در این مقاله سعی کردیم تا مزایا و معایب این تبلیغات را مورد بررسی قرار دهیم.

(۱) خلاقیت در پخش تیزرهای تبلیغاتی



خلاقیت در پخش تیزرهای تبلیغاتی در تلویزیون تأثیر فوق العاده زیادی روی مردم دارد. به وسیله دوربین‌های با کیفیت بالا می‌توانید فیلم برداری کنید و با این روش بیننده را میخکوب این صندوقچه جادویی کنید. به طور مثال می‌توانید ببینده را به داخل منزل برده و کیفیت فرش، سرامیک، کابینت، پرده و هر چیز دیگری را به او نشان دهید.

(۲) انتخاب آسانتر بازار هدف

اگر بازار هدف شما جوانان است می‌توانید در بین مسابقه فوتبال به راحتی مخاطبان خود را جلب کنید. اگر محصول شما مربوط به خانم‌ها می‌باشد می‌توانید برنامه ریزی کنید و زمانی که خانم‌ها برنامه‌های مورد علاقه خود

را تماشا می‌کنند آنرا پخش کنید و همچنین برای کودکان در هنگام پخش برنامه کودک به مشتریان خودتان می‌توانید دسترسی پیدا کنید.

۳) اعتبار



یکی از مزیت‌های بزرگ تبلیغات تلویزیونی که می‌توان برشمرده، اعتبار خاصی است که به محصول یا خدمات شما ارائه می‌شود. مطمئناً محصول شما به علت دیداری و قابل مشاهده بودن در تلویزیون، متمایز می‌شود نسبت به محصولات دیگر رقبایتان و این در ذهن مشتری از جایگاه بالاتری بهره مند خواهد شد.

۴) نتایج سریع

در تبلیغات تلویزیونی شما نتایج خیلی سریعی بدست می‌آورید. اگر در تبلیغات از فروش ویژه زمستانه با ذکر تاریخ مشخص صحبت کرده باشید، مدت زیادی طول نخواهد کشید که سیل تلفن‌ها، ایمیل، مراجعه حضوری به سایت یا دفتر شرکت و یا غیره خواهید داشت. این قدرت یک رسانه دیداری است.

۵) تماشاگران علاقه مند

خیلی از اشخاصی که تلویزیون تماشا می‌کنند به هیچ عنوان علاقه‌ای به این تبلیغات تلویزیونی ندارند ولی مشاهده شده که روزانه ساعت‌ها تلویزیون تماشا می‌کنند و مطمئناً در معرض این تبلیغات تلویزیونی هستند. به هر حال با تمام این تفاسیر، آیا کسی را دیده‌اید و یا می‌شناسید که تلویزیون تماشا کند ولی تبلیغات بانک پاسارگاد، بانک کوثر، پفک چی توز و ... را به هیچ عنوان ندیده باشد؟ مطمئناً جواب منفی است.

۶) افزایش فروش

kafeniaz.com

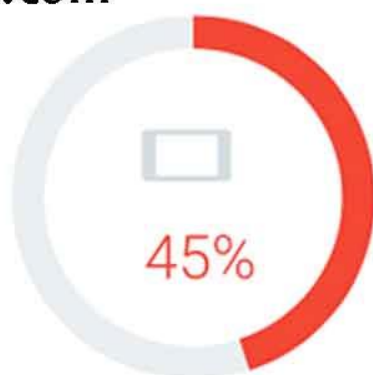


افزایش فروش بیشتر

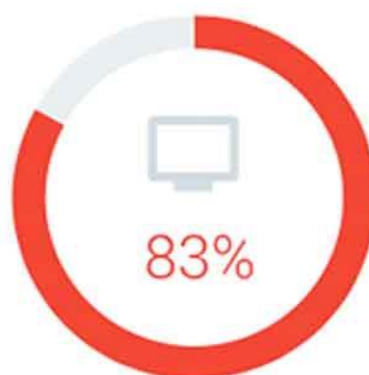
آمارهایی که سازمان جهانی تبلیغات منتشر کرده حاکی از آن است که مردم در زمان خرید از مغازه‌ها و فروشگاه‌ها به طور معمول به دنبال بهترین گزینه‌ها نیستند، بلکه آنها محصولاتی را انتخاب می‌کنند که در تبلیغات تلویزیونی مشاهده کرده‌اند و برای آنها آشنا است و این تبلیغات نقش بسیار مهمی در آشنا کردن محصول و مشتری است.

۷) ضریب نفوذ بالا

kafeniaz.com



میزان توجه به
تبلیغات موبایلی



میزان توجه به تبلیغات تلویزیونی

تبلیغات تلویزیونی به محدوده جغرافیایی و دور دست بودن محدود نیست. هر شخصی که به تلویزیون دسترسی داشته باشد قطعاً این تبلیغات را مشاهده می‌کند و مطمئن باشید به علت ضریب نفوذی بالایی که در این نوع تبلیغات وجود دارد در تبلیغاتی نظیر روزنامه، مجلات، اینترنت، بیلبرد، رادیو و ... نیست.

(۱) تضمینی برای دیده شدن وجود ندارد

خیلی از بینندگان زمانی که یک آگهی پخش می‌شود صدای تلویزیون را قطع می‌کنند، کانال را تعویض می‌کنند، به آشپزخانه می‌روند و

پس در ابتدای کار تضمینی برای دیدن تبلیغ شما توسط مردم وجود ندارد. به طور معمول نیز در تبلیغات تلویزیونی، اولین آگهی و آخرین آن بیشترین احتمال را می‌دهند که دیده شوند و شرکت‌هایی که هزینه‌های گزاف را پرداخت می‌کنند به طور مکرر و با روش‌های مختلف آن را نمایش می‌دهند.

(۲) وجود تبلیغات فراوان و کوتاه

تبلیغات تلویزیونی به علت کوتاه بودن باید به صورت مکرر و متوالی در فواصل زمانی متفاوت پخش شود و این باعث می‌شود که بیننده نتواند روی تبلیغ شما تمرکزی دقیق داشته باشد. پس باید در نظر داشت برای تأثیر بیشتر، تبلیغات به صورت جداگانه پخش شوند.

(۳) هزینه‌های تولید و پخش بسیار زیاد

بینندگان ما به علت رشد فناوری توقع بیشتری از تهیه کنندگان تبلیغات تلویزیونی دارند. آن‌ها توقع دیدن تبلیغاتی منحصر به فرد و فوق حرفه‌ای در خور برند مورد نظر را دارند و قطع به یقین چنین تبلیغاتی نیاز به هزینه‌های فوق العاده زیاد دارد، به خاطر اینکه تبلیغات در ساعت‌های مختلف، هزینه‌های مختلفی نیز در پی دارد و شاید یکی از معایب بزرگ در این نوع تبلیغات را همین هزینه‌های سرسام آور آن دانست که در این مواقع شرکت‌های بزرگ و یا شرکت‌هایی که اسپانسر مالی دارند، از پس این هزینه‌ها بر می‌آیند.

۴) کوتاه بودن عمر تبلیغات تلویزیونی

به علت کوتاه بودن این نوع تبلیغات، معمولاً بیننده نمی‌تواند شماره تماس یا آدرس را یادداشت کند و اگر به دنبال گوشی همراهش باشد تا شماره شما را یادداشت کند تبلیغ شما تمام شده است و باید مجدد منتظر تبلیغ شما باشد.

سخن آخر

kafeniaz.com

۱- مخاطب من کیست؟

۲- مخاطب من کجاست؟

۳- چه پیامی را باید به او انتقال دهم؟

۴- چرا باید این پیام را انتقال دهم؟

۵- از طریق کدام رسانه باید به او پیام دهم؟

۶- چه وقت باید با او ارتباط برقرار کنم؟

اگر مایل به پخش تیزرهای تبلیغات تلویزیونی هستید موارد زیر را مد نظر داشته باشید:

- ❖ زمانی که بازار هدف خود را مشخص کردید اقدام به پخش تبلیغات خود ما بین برنامه‌ها نمایید.
- ❖ برای این نوع تبلیغات یک هزینه و بودجه را در نظر بگیرید و برای نتیجه دادن چندین ماه این عمل را تکرار کنید.
- ❖ از هیچ چیزی نترسید مخصوصاً از ساختن تبلیغات با کیفیت بالا که مورد علاقه مردم است. چون این هزینه قطع به یقین بعد از به درآمد رسیدن به شما برگشت داده می‌شود.

❖ برای ساختن تبلیغات در ابتدای کار به سراغ آژانس‌های تبلیغاتی بروید و از آنها درخواست مشاوره نمایید.

اشتباه نکنید تبلیغات هزینه نیست

سرمایه

است



kafeniaz.com

شما بدون تبلیغات فراموش خواهید شد