

چطور حرفه ای تبلیغ کنیم؟

## چطور می توانیم مانند حرفه ای ها تبلیغ کنیم؟



رمز موفقیت و دیده شدن هر کسب و کاری بستگی به نوع تبلیغات دارد. هر چه بودجه تبلیغات بیشتر باشد به طبع خیلی زودتر کسب و کار شما به یک برند تبدیل می شود. روش های مختلف تبلیغاتی زیادی در دنیا وجود دارد. از تبلیغات تلویزیونی گرفته تا تبلیغات رادیویی، اینترنتی، بنرهای تبلیغاتی و ...

این نکته را باید مد نظر داشت که اگر با برنامه ریزی و مشاوره صحیح، تبلیغات گسترده ای داشته باشید مطمئن باشید به ازای هر مشتری، سرمایه گذاری انجام شده به شما بازگشت داده خواهد شد.

تبلیغات بدون برنامه می تواند ضربات جبران ناپذیری به پیکره ی کسب و کار شما وارد کند. ضرباتی که امکان دارد شما را تا مرز ورشکستگی پیش ببرد.

تیم "کافه نیاز" سعی دارد در این مقاله سه نکته ی مهم در مورد تبلیغات حرفه ای به شما ارائه دهد. نکاتی که با رعایت آن می توانید افزایش فروش دو برابری را نصیب خود کنید.

با ما همراه باشید ....

## ۱. سعی کنید محصولات پرفروشان را تبلیغ کنید



به طور یقین تمامی کسب و کارها محصولاتی را دارند که بیشتر از محصولات دیگر فروش دارد. همین موضوع باعث شده تا مدیران این کسب و کارها بیشتر روی این محصولات پر فروش سرمایه گذاری کنند.

هر چه تبلیغات روی این محصولات را بیشتر کنید شانس فروخته شدنش را بیشتر کرده اید. یک قانون در بازاریابی وجود دارد که می گوید: **سود کم با مشتری زیاد، بهتر از سود زیاد با مشتری کم است.**

بر طبق این قانون، اگر تبلیغات هدف داری داشته باشید امکان دارد مشتری های زیادی را به سمت خود روانه کنید و هر چه سود کمتری را دریافت کنید بهتر از آن است که مشتری های کمی داشته باشید اما سود زیادی کسب کنید.

در کنار این تبلیغات می توانید جشنواره های به خصوصی را در تاریخ های مشخص ارائه نمایید و محصولات خود را با ۲۰ الی ۳۰ درصد به فروش برسانید و یا اگر نمی خواهید تخفیف بدهید می توانید محصولاتی که فروش به نسبت کمتری را دارند به دیگران هدیه بدهید.

برای راحتی کار تلاش کنید از طریق اینترنت و شبکه های اجتماعی محصولات خود را تبلیغ کنید و سپس به سمت تبلیغات دیگر پیش بروید.

این کار شما پول هدر دادن نیست. بر عکس با این کار هم سرمایه گذاری می کنید و هم مشتری را به سمت خود جذب می کنید.

## ۲. محصولات فوق لوکس

### محصولاتی که مشتری خاص دارند را به صورت حرفه ای تبلیغ کنید



**kafeniaz.com**

این دسته از محصولات، محصولاتی هستند که مشتری های خاصی دارند. به طور مثال هوشمند سازی ساختمان را در نظر بگیرید. مزایایی هوشمند سازی ساختمان اعم از لوکس بودن، احساس آرامش، احساس امنیت، بهینه سازی مصرف انرژی، راحتی، در دسترس بودن تمامی لوازم منزل از تمام نقاط دنیا و ... می باشد.

با وجود اینکه هوشمند سازی ساختمان این همه مزایا دارد اما هر شخصی آن را انتخاب نمی کند و یک محصول سلیقه ای است اما باز هم همین محصول گران قیمت می تواند بهترین خرید مشتری های شما باشد.

شما در کنار تبلیغات محصولات فوق لوکس خود می توانید تبلیغات دیگر محصولات را نیز انجام دهید. این کار شما ارزش همه ی محصولات را بالا می برد.

با وجود گران بودن این محصولات باز هم اشخاصی هستند که آنها را خریداری کنند پس نگران فروش آنها نباشید. فقط سعی کنید با تبلیغاتی که انجام می دهید محصولات خود را به یک برند تبدیل کنید.

### ۳. به خریدهای مشتری اشنانتیون بدهید



## انواع هدایای تبلیغاتی



kafeniaz.com

**جذب مشتری** کاری سخت اما غیر ممکن نیست. ترفندهای بسیاری وجود دارد که بتوانید این کار را انجام بدهید.

یکی از این ترفندها دادن هدایای تبلیغاتی، اشنانتیون و یا تخفیف دادن به مشتری است که واقعاً جوابگو است. سعی کنید محصولاتی که کمتر به فروش می رود را با این ترفند به فروش برسانید.

در تبلیغاتی که ارائه می دهید حتماً ذکر کنید که به ازای هر خرید یک هدیه به آنها تعلق می گیرد و حتماً هدایای تبلیغاتی را برای تبلیغ کارتان از محصولات خودتان ارائه بدهید.

## سخن آخر

برای جذب مشتری سعی کنید محصولات، خدمات و حتی تبلیغاتتان با حرف و عملتان یکی باشد. در تبلیغ ارائه شده به مشتری نگویند بهترین خدمات پس از فروش را نسبت به رقبای خودتان ارائه می دهید اما در عمل به گونه ای دیگر باشید.

یکی از اشتباهاتی که خیلی از کسب و کارها انجام می دهند دروغ گویی در تبلیغ است. از این کار اجتناب کنید. سعی کنید در ابتدا زیر ساخت های خود را درست کنید و سپس تبلیغ کنید.

حرف و عمل شما باعث می شود که مشتری به شما اعتماد کند و این اعتماد سازی است که مخاطبین را به مشتری تبدیل می کند.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

