



# ۷ نکته مهم برای تبلیغ یک تجارت کوچک

● ترجمه: مهندس ارشیا طاهرخانی

در تبلیغات نکات زیادی برای راهنمایی شما وجود دارند که می‌توانند مدتی طولانی و حتی ماه‌ها طول بکشد تا این اطلاعات را کاملاً درک کنید. برای ساده‌تر کردن این کار ۷ نکته‌ی اساسی که برای تبلیغ یک تجارت کوچک مهم می‌باشند را برای شما بازگو می‌کنم.

## ۱- استفاده از یک تیتیر سنگین و سودمند

تیتیر شما باید به خواننده بگوید که محصول شما چه منفعتی برای آنها می‌تواند داشته باشد. یکتیتیر پر از منفعت کلیدی برای ترغیب مردم به تبلیغات شماست. به مردم سریع و شفاف بگویید که محصول شما چه کاری برای آنها انجام می‌دهد و یا در واقع چه مشکلی را می‌تواند حل کند.

## ۲- از لغات قابل توجه در تیتیر خود استفاده کنید

آنها شامل: مجانی-چگونه-سری-کمیاب-تازه-اقبال و شگفت‌انگیز می‌باشند، تمام این لغات مردم را مسحور و شیفته می‌کنند چون آنها خواهان چیزهایی هستند که تازه و کمیاب و مجانی بوده و نیز قبل از دوستان یا فامیل آنها داشته باشند، چون هرکسی از داشتن یک راز خوب احساس خوبی پیدا می‌کند.

## ۳- فواید را بفروشید نه ظواهر را

این یک نکته خیلی مهم در دنیای تجارت است، شما نباید فواید و ویژگی‌های را فقط در تیتیر و عنوان‌های خود معرفی کنید بلکه آنها را در عکس‌ها و کپی‌های خود نیز مطرح نمایید. بطور مثال تعداد پیکسل‌های یک دوربین دیجیتال برای مردم اهمیت زیادی ندارد آنها انتظار گرفتن عکس‌های روشن و واضح را دارند، ابتدا درباره‌ی منافع محصول یا کار خود به مردم توضیح دهید بعد به آنها بگویید که چگونه می‌توانند از آن فواید بهره‌مند شوند.

## ۴- آگهی‌های خود را بارها و بارها و بارها ..... تکرار کنید،

تکرار به خلق خاطرات کمک می‌کند

اگر مردم آگهی‌های شما را مکرراً نبینند قاعدتاً نمی‌توانند شما و یا هوت ویژه‌ی شما را به یاد بیاورند.

## ۵- از گواهی‌های معتبر و واقعی استفاده کنید

تاییدی از سوی مشتریان قبلی و راضی شما می‌تواند یکی از مؤثرترین ابزارهای تبلیغاتی باشد، مردم می‌دانند که شما فکر می‌کنید محصولاتان فوق‌العاده است ولی از زمانی که می‌گویید دیگر در حد یک سورپرایز نخواهد بود ولی دانستن این نکته که عده‌ای فکر می‌کنند محصول شما عالی است یک راه طولانی برای تحت تاثیر قرار دادن عده‌ای دیگر طی خواهد شد. پس اطمینان حاصل نمایید که این تاییدها مفصل و ترجیحاً با شماره و گویای این مطلب هستند که چگونه محصول شما به آنها کمک کرده است، بنابراین یک عکس با مشخصات کامل و محل مسکونی شخصی که تاییدنامه را برای شما فرستاده است چاپ کنید در غیر این صورت آن تاییدیه تقلبی به نظر خواهد آمد.

## ۶- تفاوت‌های خود را در رقابتان چشمگیر کنید

تنها راه داشتن یک تجارت موفق در دریای هم‌شکل بودن کمپانی‌ها این است که دریابید چه چیزی کمپانی شما را از دیگران متفاوت می‌کند، اگر رقیب شما مدعی است که پایین‌ترین قیمت‌ها را دارد شما باید مدعی چیزی کاملاً متفاوت شوید، مانند بهترین کیفیت. سعی بر رقابت از طریق دوام آوردن و درهم آمیختگی نکنید.

## ۷- همیشه آگهی خود را قبل از معرفی کردن تست کنید

به این طریق می‌توانید از هزینه کردن مبالغ زیادی خودداری نمایید، اگر آگهی شما با گروه کوچکی از مردم مؤثر نیست پس با گروه بزرگی هم مؤثر نخواهد بود، با چند گروه ثابت یا متمرکز شده امتحان کنید و از چند ایده‌ی تبلیغاتی برای معرفی محصول یا کار خود استفاده نمایید و ببینید کدام گروه ایده‌ای را به عنوان بهترین انتخاب می‌کند، پس از آن برای تبلیغ کالای خود بهره‌بگیرید.