

چگونه یک متن تبلیغاتی تاثیر گذار بنویسیم



## مراحل نوشتن یک تبلیغ موفق

می فواید برای کسب و کار خود تبلیغ نمایید؟ این نکات و مراحل را دنبال کنید تا بهترین نتیجه را بگیرید.

- با برجسته ترین برتری کالا یا خدمات خود شروع کنید این همان چیزی است که می فواید به چشم بیاید. آن را بیابید و مشخص کنید. شاید انتخاب این برتری برای شما خیلی ساده نباشد اما برای این منظور کفایت از خود بپرسید کالا و خدمات شما چه برتری دارد که آنرا از محصولات دیگر متمایز می کند؟ چه چیز خاصی دارید؟ آیا این برتری قیمت است؟ راحتی یا قابلیت اطمینان است؟
- تیتري که توجهات را به خود جلب کند بنویسید. رعایت این اصل در تبلیغات بسیار مهم است مردم در حال بمباران شدن با اطلاعات هستند و به خصوص در اینترنت چیزی را می خوانند که توجهشان را جلب کرده باشد وگرنه به راحتی آن را نادیده می گیرند. اگر تیتري شما جلب توجه نکند، آنگاه احتمالاً همه چیز از دست رفته است چون احتمالاً کسی آنرا نمی خواند.
- لیستی از همه ویژگی های کالا یا خدمات خود تهیه کنید سپس هر کدام از آنها را به صورت بهره ای برای مشتریان ترجمه کنید. یعنی مشخص کنید این ویژگی چه سودی برای مشتری دارد. باید خود را در موقعیت مشتری فرض کنید ببینید چه استفاده ای از این ویژگی می توانید بکنید؟

به عنوان مثال نگویند که مثلاً محصول شما سریع است سریع بودن یک ویژگی است بلکه بگویید با این محصول شما وقت آزاد بیشتری دارید یا کمتر وقت شما تلف می شود. یا حتی بهتر است تصویری بکشید که در آن مصرف کننده محصول شما فرصت کافی برای پیاده روی یا خواندن یک کتاب یا استراحت کردن دارید.

- متنی بنویسید که با احساسات مخاطب رابطه برقرار کند. مثلاً اگر فمیر دندان می فروشید احتمالاً یکی از خصوصیات آن این است که حاوی فلوراید است. اما اگر بخواهید این ویژگی را به این صورت بیان کنید: «حاوی فلوراید» یا «پوسیدگی کمتر دندان» کمی کسل کننده به نظر می رسد می توانید به جای آن از این عبارت استفاده کنید: «با بوفو مسواک بزنید تا از مته دندانپزشک در امان باشید!» به این ترتیب شما یک ویژگی کسل کننده و تکراری را به با پیامی قوی بیان کرده اید و آنرا با ترس از کار دندانپزشک پیوند داده اید. آیا به نظر شما این از عبارت «حاوی فلوراید» موثرتر نیست؟
- کار را با نقاط قوت خود برای فروش بیشتر آغاز کنید. چند پاراگراف اول شما بسیار مهم هستند. از این چند خط استفاده کنید تا مشتری را به فرید کردن ترغیب کنید. آن گونه بنویسید که مشتری برتری های مهم کالا یا خدمات شما را لمس کند و او را برای فرید جذب کند. نیازی نیست که به جزئیات پردازید در ادامه می توانید این کار را انجام دهید. بزرگترین اسلمه خود را اول بکشید!

- توصیه به فرید بسیار کمک می کند. وقتی که دیگر مشتریان شما با تجربه فوبی و رضایتی که از شما داشته اند به دیگران توصیه فرید می کنند فروش شما بالا می رود البته این توصیه فرید باید باور پذیر باشد. وقتی که در اینترنت تبلیغ می کنید اعتبار بالا داشتن کار سفتی است بنابراین مردم به سفتی به شما اعتماد می کنند. و به همین دلیل توصیه نامه های دیگر مشتریان بسیار مفید است. برای اینکه اعتبار این توصیه ها را افزایش دهید می توانید از افرادی که از کالا یا خدمات شما راضی بوده اند بخواهید اطلاعات تماس خود را هم پس از بیان نظراتشان در اختیار بگذارند.
- با سبکی آشنا بنویسید. نباید افراط کنید یا خود را خیلی دوستانه جلوه دهید و در تعریف از کالا یا خدمات خود زیاده روی کنید. فقط آنچه را که باید، بگویید به همین سادگی!
- تکلیف خود را مشخص کنید این متن را برای چه کسی می نویسید. آیا مشتری شما فردی جدی است؟ فردی با امساعات لطیف است؟ برای چنین فردی از چه لحنی باید استفاده کنید کلام خود را مطابق با مخاطب خود آماده کنید.
- یک مرحله مانده به پایان نوشته باید این ویژگی ها به مشتری القا شود.

–باید مشخص کند که این یک معامله یا فرصت فوب است مثلاً 40 درصد ترفیف در اختیارش قرار می گیرد.

–باید خیال مشتری از نظر زمان انجام خدمات یا تمویل کالا را متقاعد کند و بداند که این کار متماً در کمترین زمان ممکن انجام می شود. مانند این عبارت ” فقط در 5 روز کاری”

–باید با کمترین ریسک یا بدون ریسک باشد. مانند این عبارت که خیال فریدار را راضی می کند: ” تا 90 روز بدون هیچ پرسشی در صورت عدم رضایت پول شما بازگردانده می شود”.

- و آخر از همه باید به خواننده بگویید که چکار کند، مثلاً «تلفن را بردارید و هم اکنون با ما تماس بگیرید» یا « برای اینکه در اولین فرصت آن را دریافت کنید اینجا کلیک کنید!» امتیاجی به گفتن نیست که جزئیات و مراحل سفارش باید ساده، واضح و در بهترین محل برای دید باشد.

با توجه به این نکات متوجه می شوید که برای انجام تبلیغات فوب باید با امساعات مشتری خود رابطه برقرار کنید.

فروش محصول به تمت کنترل در آوردن امساعات فریدار برای القای نیاز فرید به آنهاست و اگر در این کار موفق باشید آنها از شما فرید می کنند نگران نباشید.

آیا این کاری غیر اخلاقی است؟ فوب باید بگویم این به فود شما بستگی دارد اگر با صداقت کالا و خدمات مناسب در اختیار او قرار داده باشید و مشکل او را با کالا و خدمات فود رفع کرده باشید اگر دروغ نگفته باشید کار غیر اخلاقی نکرده اید بلکه مشتری را قانع کرده اید تا کالا یا خدمات ارزشمند شما را خریداری کند. اما به خاطر داشته باشید اگر با فریفتن مردم سعی در جلب مشتری داشته باشید متی اگر بتوانید چیزی هم به آنها بفروشید این کار دوباره تکرار نخواهد شد و نمی توانید بلند مدت به این روش ادامه دهید تازه اگر گرفتار مشکلات قانونی نشوید. بنابراین بدون گول زدن مشتری باید سعی کنید او را وارد معامله ای برد-برد نمایید تا یک مشتری وفادار داشته باشید.

نوشته: تیم نورث

ترجمه: علی یزدی مقدم

آدرس اینترنتی این مقاله:

<http://www.yadbegir.com/new/?p=567>