



یک بدترین عدد در بازاریابی است!

اگر تبلیغی دارید که در یک رسانه موفق عمل می‌کند، با این موفقیت گمراه نشوید. تنها به این دلیل که تبلیغ شما در یک رسانه خاص موفق عمل کرده است بدین معنی نیست که همه چیز برای همیشه پایدار خواهد ماند و هیچ اتفاقی نخواهد افتاد. بهتر است قبل از اینکه خیلی دیر شود، آماده باشید.

بنابراین، بدترین عدد در بازاریابی یک است. اگر هر آنچه دارید را در یک رسانه به کار گیرید، ریسک بزرگی کرده‌اید. به جای آن، پیشنهادی که به شما می‌کنیم آن است که به تنوع اهمیت بدهید. تنوع باعث بقا می‌شود.

مثلاً من با مردی کار می‌کردم که در تبلیغات در بازار محلی خودش بسیار موفق بود و این کار را از طریق یک برنامه رادیویی محلی متعلق به یک شبکه رادیویی محلی انجام می‌داد. این شبکه با تبلیغ فعالیت‌های این فرد باعث رشد و رونق کسب‌وکار او شده بود. اما وقتی که به او توصیه کردم که برای انتقال پیام کسب‌وکارش به بیش از یک رسانه احتیاج دارد، پاسخ داد که آگهی ۶۰ ثانیه‌ای برای او کفایت می‌کند.

یک روز شبکه رادیویی محلی کار جدیدی را در یک بازار جدید شروع کرد. یک اتفاق خوب برای شبکه رادیویی و یک اتفاق نسبتاً بد برای صاحب کسب‌وکار. مشکل همین‌جا است. برای یک کارآفرین بسیار جالب است که طعمه موفقیت شده و بقا را فراموش کند.

این لیست چند رسانه مختلف است. از کدام یک از آنها استفاده می‌کنید. راه‌هایی برای استفاده از رسانه‌های دیگر پیدا کنید تا بخشی از برنامه تبلیغ شما باشند:

- آگهی روزنامه‌ها
- بیلبوردها
- آگهی مجلات
- پوسترهای تبلیغاتی
- پیامک
- تابلوهای داخلی
- رادیو تلویزیون
- وبسایت
- پیام صوتی
- ایمیل
- بازاریابی تلفنی
- نامه تبلیغاتی
- کارت‌پستال‌ها
- فیلم تبلیغاتی
- تبلیغات (آگهی تبلیغاتی)
- بازاریابی ارجاعی (واسطه‌ای)
- آگهی‌های بنر آنلاین

شاید اینترنت فریبنده‌ترین رسانه حال حاضر در دنیا باشد و اینترنت چیزی نیست به جز شکلی از رسانه. مطمئناً هنوز تازگی دارد و استفاده از آن اغواکننده است. اما تفاوت چندانی با رسانه‌های دیگر ندارد. تنها یکی از گزینه‌هاست. اما تنها گزینه نیست و اگر تنها رسانه‌ای است که از آن استفاده می‌کنید، ریسک بزرگی کرده‌اید و بسیار آسیب‌پذیر خواهید بود.

در حقیقت چیزی به‌عنوان «تنها گزینه» وجود ندارد. به‌جای آن بهترین گزینه برای تضمین موفقیت، داشتن تنوع و ارسال پیام از طریق رسانه‌های مختلف است. با استفاده از چندین ابزار متفاوت می‌توانید حضور خود را در طیف وسیعی از رسانه‌های مورد استفاده مشتریان افزایش دهید.

بهترین بخش حفظ بقا با استفاده از این برنامه تبلیغات تکان‌دهنده این است که با طراحی خوب، تنوع منجر به چیزی بیش از بقا می‌شود. اگر پیام از طرق مختلفی شنیده شود، موجب موفقیت‌های بیشتر خواهد شد.

نتایج تبلیغ را ارزیابی کنید

یکی از فواید نهایی تنوع، توانایی ارزیابی نتایج در رسانه‌های مختلف است، بنابراین به‌جای حدس زدن و امیدوار بودن، می‌توانید کارایی هر کدام را به‌دقت ارزیابی کنید. در نتیجه برای هزینه کردن پول بیشتر در تبلیغات و رسانه‌هایی که نتیجه بهتری دارند، اعتماد به‌نفس به دست می‌آورید.

کسب و کاری که در آن فعالیت می‌کنید را درک کنید

آیا برای ایجاد جهش در فروش و سود آمادگی دارید؟

اکنون زمان آن رسیده که کسب‌وکار خود را به‌خوبی بشناسید که بسیار متفاوت از تابلویی است که به در فروشگاه خود آویزان می‌کنید.

موفقیت به معنای تغییر الگوی کار و اندیشیدن به نحوی است که گویی بازاریاب کسب‌وکار خود هستید و در حقیقت اصلی شما همین است.

بنابراین یک رویکرد حرفه‌ای اختصاصی برای بازاریابی کسب‌وکار شما و یاد گرفتن همه مطالب لازم برای بازاریابی بهتر آن، ارائه پاسخ مناسب به این فهم و درک جدید است.

حتی من نیز با توجه به تجربه‌ای که دارم، حداقل در دو سمینار در طول سال شرکت می‌کنم تا خود را در ارتباط با این مطالب نگه داشته و مطالب جدید یاد بگیرم. من همیشه به دنبال ایده‌های جدید هستم. زیگ زیگلار غول بازاریابی نام این کار را «تیز کردن تبر» گذاشته است و معنی آن این است که اگر می‌خواهید در خرد کردن درختان بیشترین کارایی را داشته باشید، همواره تبر خود را تیز نگه دارید و نگذارید کند شود. همین موضوع در رابطه با این مورد نیز صدق می‌کند که باید همواره دانشجوی بازاریابی باشید. به نظر من این روند واقعا تاثیرگذار است.

خوشبختانه، تاکنون دریافته‌اید که این تغییر الگو تا چه اندازه در موفقیت آینده شما موثر است. مانند یک بازاریاب بیندیشید؛ زیرا بازاریابی کار شماست. بدون آن سایر زحمات شما از بین خواهد رفت.

اگر مانند یک بازاریاب بیندیشید، راه‌های مختلفی برای دستیابی به یک هدف مشخص فروش خواهید یافت. در حقیقت، تنوع، دوست و هم‌پیمان شما و دانش اسلحه شماست و یک تبلیغ ترکیبی همیشه بهترین گزینه شماست.

تبلیغ باب دیویدسون فورد

وقتی شرکت باب دیویدسون فورد در بالتیمور، مری‌لند یک شرکت دیگر خرید و آنها را با یکدیگر ادغام کرد، می‌خواست به‌واسطه شرکتی که تشکیل شده بود در بین مشتریان معروف شود.

بنابراین اولین قدم تکان‌دهنده ارسال نامه‌های تبلیغاتی در اندازه ۹*۱۲ بود که روی آن برچسب «مهم -پیش‌تاز» به چشم می‌خورد. این پاکت‌نامه نشان می‌دهد که پیام

داخل آن بسیار مهم است و توجهات را به خود معطوف می‌کند. وقتی که چیزی دریافت می‌کنید که جمله «مهم-پیشناز» روی آن نقش بسته است، مجبورید آن را باز کنید.

درون آن، فروشنده یک نامه تبلیغاتی سه‌صفحه‌ای قرار داده که مربوط به ادغام شرکت‌ها و برخی از معاملات است. مسلماً اولین چیزی که می‌بینید عنوان تبلیغ است و سپس حقه دیگری را می‌بینید که شخصی‌سازی نام دارد. بله درست حدس زدید نامه برای یک فرد خاص نوشته شده بود.

این شروع هماهنگ شدن همه چیز با یکدیگر است. اما صبر کنید، هنوز مطالب دیگری هم وجود دارد. همچنین این نامه شامل سه کوپن مجزای تخفیفات مختلف برای خدمات شرکت است.

هر چه تعداد موارد منحصر به فرد در یک نامه بیشتر باشد، پاسخ بهتر خواهد بود؛ زیرا خواننده را برای مدت‌زمان بیشتری درگیر خواهد کرد.

و این تبلیغ به همراه پست کردن نامه بسیار موفقیت‌آمیز بود. اما صبر کنید، هنوز چیزهای بیشتری هم وجود دارد.

بعد از اولین تبلیغ پستی، شرکت یک پیام صوتی به مشتریان شرکت قدیمی می‌فرستد و اطلاعات دقیق سه کوپن را توضیح می‌دهد. این گام اضافه همه چیز را به پیش می‌برد.

["message_box text_color="light]

متن پیام به این شرح است:

سلام، من فرد آنن از توسان فورد هستم و می‌خواستم نامه‌ای را که با عنوان «مهم‌ترین پیامی که در ۶۰ سال گذشته برای مشتریان خود فرستاده‌ام» برایتان ارسال کرده بودم را پیگیری کنم.

در حقیقت، من در دریایی از تماس‌های تلفنی غرق شده‌ام، بنابراین فکر کردم که باید با مشتریان ارزشمند خود ارتباط برقرار کرده و آنها را از سردرگمی نجات دهم.

من تصمیم گرفته‌ام که بازار خود را با باب دیدیدسون فوراً ادغام کنم و او امکان تجربیاتی را برای شما فراهم می‌کند که هرگز قبلاً در بالتیمور شاهد آن نبوده‌اید و اگر مشتری باب دیدیدسونی شوید که کارش را از ۱۸۴۵ آغاز کرده است، فروشگاه تکان‌دهنده فوراً را خواهید دید.

این پیام صرفاً برای یادآوری سه کارت هدیه فوق‌العاده‌ای است که برای شما فرستاده‌ام و مهلت اعتبار آنها دوشنبه این هفته، ۱۲ مارچ، باطل خواهد شد و یکی از آنها مخصوص روغن موتور و تعویض فیلتر مجانی است. اگر نمی‌توانید کارت‌هایتان را پیدا کنید، اشکالی ندارد. فقط کافی است به بخش خدمات فنی فروشگاه باب دیدیدسون فوراً مراجعه کنید و بگویید که فرد از تامپسون فوراً شما را فرستاده است.

پیشاپیش از حمایت شما کمال تشکر را دارم و امیدوارم که از حضور در فروشگاه اصلی فوراً در باب دیویدسون فوراً لذت ببرید.

به‌هرحال، اگر سوالی داشتید، می‌توانید با شماره تلفن تماس بگیرید.

این تبلیغ آن‌چنان موفقیت‌آمیز بود که آرزو می‌کردند این پیام را تنها برای نیمی از افراد فرستاده بودند و در مرحله بعد با افراد باقی‌مانده تماس می‌گرفتند، زیرا فروشگاه گنجایش چنین جمعیتی را نداشت.

[message_box/]