



تبلّغ نویسی اینستاگرام با ۳ جمله

['aparar id='XJAVN]

سلام به دوستان. فرض کنید برای میکروفنی می‌خواهید تبلیغی درست کنید و در رسانه‌های اجتماعی منتشر کنید؛ ولی نمی‌توانید مانند صفحه محصول اطلاعات زیادی بگویید، چون در رسانه‌های اجتماعی کسی حوصله شنیدن این حرف‌ها را ندارد.

یک فرمول بسیار فوق‌العاده می‌خواهم بگویم که فقط با ۳ جمله، بتوانید در مورد هر محصول دلخواه یک تبلیغ بسیار اثرگذار درست کنید.

ابتدا جدولی را رسم می‌کنیم، که قسمت سمت راست قبل از خرید محصول است و قسمت سمت چپ بعد از خرید محصول است.

قبل و بعد از خرید

کافی است این جملات را پرکنید. شخص قبل از خرید محصول از لحاظ فنی چه چیزی نداشت که بعد از آن به دست آورده است، از لحاظ احساسی شخص چه چیزی می‌تواند کسب کند که قبلاً نداشت و از لحاظ اجتماعی هم همین‌طور؛ یعنی پیش دیگران اگر می‌تواند اعتبار یا وضعیت بهتری کسب کند، چه چیزی می‌تواند باشد.

برای میکروفن: اولین جمله «صداهاى آموزش‌هایتان را از کیفیتی در حد واتس‌آپ به کیفیت استودیویی ارتقا دهید»، که از لحاظ فنی است.

از لحاظ احساسی وقتی کسی میکروفن حرفه‌ای می‌خرد نسبت به میکروفن موبایل یا میکروفن یقه‌ای معمولی می‌توانیم فکر کنیم که چه احساسی در آن فرد ایجاد می‌شود. شاید احساس غرور، عزت‌نفس و... در فرد بیشتر شود.

بنابراین می‌توان گفت: «از این به بعد صوت‌ها یا ویدیوهایتان را با اعتماد به نفس بسیار بالایی رکورد کنید، چون مطمئن هستید مانند قبل نتیجه‌اش بی‌کیفیت و مشکل‌دار نخواهد بود.»

شاید مهم‌تر از این دو مورد بالا جنبه اجتماعی آن است؛ یعنی همه افراد در خریدهایشان، برایشان مهم است که دیگران چه فکری می‌کنند و چه دیدی خواهند داشت، آیا دیگران به دید یک فرد برتر و حرفه‌ای نگاه خواهند کرد یا نه؟

از لحاظ اجتماعی هم می‌توان گفت «با خرید این میکروفن و استفاده آن در ویدیوهایتان، فردی بسیار حرفه‌ای دیده شوید. همه خواهند دانست که شما صوت‌هایتان را حرفه‌ای تولید می‌کنید.»

یعنی در ذهن فرد این تصویر را به وجود می‌آوریم که شخص این میکروفن را نمی‌خرد که در دنیای خودش صوت‌های خوبی ضبط کند، بلکه آن را می‌خرد که در ویدیوهای اینستاگرامش و در محیط‌هایی که از آن استفاده می‌کند دیگران آن فرد را حرفه‌ای بدانند.

کجا استفاده کنیم؟

این فرمول تبلیغ نویسی فوق‌العاده است، مخصوصا جاهایی که باید خیلی کوتاه صحبت کنید و نمی‌توانید مطالب زیادی توضیح دهید. فقط با ۳ جمله می‌توانید کار را انجام دهید: قبل از اینکه شخص محصول را بخرد از لحاظ فنی، احساسی و اجتماعی در چه جایگاهی است و بعد از آن به چه جایگاهی می‌رسد.

بنابراین می‌توانیم کل جمله را بگویید. مثلا قبل از آن چگونه بودید و بعد از خرید چگونه می‌شوید یا می‌توانید فقط نتایج را بگویید؛ یعنی بگویید با خرید این میکروفن صداهایی در حد استودیو رکورد کنید، با اعتماد به نفس بیشتری آموزش‌هایتان را رکورد کنید و در اینستاگرام و رسانه‌ها به‌عنوان فرد حرفه‌ای دیده شوید.

امیدوارم از این آموزش کوتاه لذت برده باشید. تبلیغ نویسی یکی از مهم‌ترین مهارت‌های یک کارآفرین است.