



۷ روش ساده برای جذاب‌تر کردن محصول

در این مقاله می‌خوانید که چگونه محصولاتی جذاب و موفق تولید کنید و چگونه آن‌ها را مدیریت و نامی برای آن‌ها انتخاب کنید که به تقویت توان ذاتی آن‌ها و انتقال آن توان و تاثیر بر مشتریان مورد نظر بیفزاید. البته این فعالیت‌ها دیربهدیر انجام می‌شود و افق‌های برنامه‌ریزی بلندمدتی دارد؛ اما می‌توان گام‌های کوچکی برای حفظ تازگی و سرزندگی محصول و تقویت مشاهده‌پذیری و جاذبه آن انجام داد. مدیریت محصولات بسیار شبیه باغبانی است. در باغبانی، دیربهدیر گیاهی تازه می‌کارند، اما گیاهان موجود مرتباً بررسی و نظارت می‌شوند.

در زیر فهرستی از کارهای مختصر و ساده‌ای می‌آید که برای ایجاد وفاداری در مشتریان و افزایش فروش به شما کمک کنند.

۱. به روز کردن ظاهر محصول

بسیاری از شرکت‌ها محصولات خوبی را با ظاهری بد و نامرغوب به دنیا عرضه می‌کنند که این ظاهر تضمین‌کننده موفقیت محصول نیست. به خود محصول نگاه کنید (رنگ‌ها، جذابیت‌ها و قابلیت مشاهده نام آن).

۲. به روز کردن بسته‌بندی محصول

محصولی مصرفی که در قفسه قرار گرفته و منتظر کسی است که آن را بردارد، باید بسیار جذاب و کاملاً در معرض دید باشد. آیا می‌توانید برای خیره کردن چشم‌ها، رنگ درخشان‌تری در بسته‌بندی به کار ببرید؟ آیا می‌توانید ویژگی‌های اصلی محصول را در سطح بیرونی آن بنویسید؟ یا شاید بتوانید پنجره‌ای شفاف برای معلوم شدن محصول اصلی در بسته‌بندی قرار دهید.

۳. مطمئن شوید که محصولتان حتماً جذاب و استفاده از آن راحت است

محصول شما باید حس و حال خوشایندی نیز ایجاد کند؛ باید صاف، براق، نرم یا دارای هر صفت دیگری باشد که با مورد استفاده آن متناسب است حتی تغییراتی جزئی در ظاهر، حالت و طرز کار آن می‌تواند رضایت مشتری و جذابیت محصول را افزایش دهد.

۴. بهتر کردن هر مطلب چاپی که همراه محصول می‌آید

آیا می‌توانید ظاهر این مطالب را بهتر کنید؟ جلوه بهتری به آن‌ها بدهید؟ آن‌ها را واضح‌تر یا سودمندتر کنید؟ مطمئن شوید که محصول شما طوری است که آن‌ها به داشتن آن احساس افتخار خواهند کرد: من یک جگوار کروکی ۹۴، مدل XJS دارم.

کتاب راهنمای این ماشین در پوشه چرمی جذاب و سیاهی قرار گرفته که روی آن آرم جگوار حک شده است حتی اگر روزی مجبور شوم این ماشین را بفروشم، پوشه آن را نگه خواهم داشت.

۵. بهترین ویژگی محصولات را انتخاب کنید

بهترین ویژگی محصولات را پیدا کنید. سپس عبارتی کوتاه بسازید که این بهترین ویژگی را به مشتریان انتقال دهد. این عبارت را روی محصول بسته‌بندی، بروشور و سایر مکان‌های قابل رویت قرار دهید. می‌توانید از برچسب‌هایی ساده (اما جذاب) با چاپ رنگی استفاده کنید که برای این منظور ساخته شده و سریع‌ترین و ارزان‌ترین راه برای افزودن پیام‌های بازاریابی هستند.

۶. شفاف‌سازی در مورد اینکه هر محصول چه کاری و برای چه کسی انجام می‌دهد

اگر بیش از یک محصول دارید، تفاوت‌ها و موارد مصرف هر یک را توضیح دهید (تا به طور روشنی از هم متمایز شوند). تعجب می‌کنید اگر بدانید که خطوط کلی تولید چقدر برای خریداران عادی پیچیده و مبهم‌اند.

۷. آرمی زیبا برای خود بسازید

شرکت «اپل» نسخه قدیمی آرم مشهور سیب مانند خود را که رنگ‌آمیزی رنگین‌کمان ماندنی داشت یا نسخه‌ای زیبا و پیچیده که با طرح پلاستیک شفاف‌ی که از پشت روشن شده است و نور محو سفیدی از پشت به آن تابیده شده عوض کرد. این آرم بالای تمام لپ‌تاپ‌های جدید آن‌ها جای گرفته و به آن‌ها جاذبه‌ای آشکارتر داده است. آیا شما نیز می‌توانید وجهه خود را با بهتر کردن ظاهر آرمی که روی محصولاتان قرار می‌گیرد، تقویت کنید.

امیدوارم این فهرست از چند ایده ساده و کاربردی، خون را در رگ‌های بازاریابی شما به گردش درآورد! می‌توان کارهای بسیاری با محصولات و برای محصولات انجام داد حتی اگر در حال حاضر پول و زمان کافی برای تهیه و عرضه محصولی کاملاً جدید نداشته باشید.