



استراتژی‌های بازاریابی بزرگ‌ترین شومن جهان

پی‌تی بارنوم، شومن، بازرگان و سرگرم‌کننده آمریکایی، یکی از بزرگ‌ترین فروشندگان و تبلیغ‌کنندگان تاریخ است. او می‌دانست که چگونه مردم را به صحبت وادار کند و امروز میراث او در سیرک رینگلینگ برادران و بارنوم و بیلی که هنوز هم به عنوان «بزرگ‌ترین نمایش روی زمین» شناخته می‌شود، زنده است. در این مقاله، به بررسی استراتژی‌های بازاریابی او خواهیم پرداخت و نحوه استفاده از این استراتژی‌ها در کسب‌وکار خود را یاد خواهیم گرفت.

فروش چیزی منحصر به فرد

بارنوم به خوبی می‌دانست که برای موفقیت در کسب‌وکار، باید چیزی متفاوت ارائه دهد. او با استفاده از استعدادهای منحصر به فرد، از «مروارید فیجی» تا «دوقلوهای سیامی»، محصولاتی را ارائه کرد که هیچ‌کس نمی‌توانست با آنها رقابت کند. این نکته برای شما هم صادق است؛ اگر یک شرکت معمولی با محصولی معمولی دارید،

انتظار نتایج معمولی هم داشته باشید.

• آیا واقعا با رقبای خود متفاوت هستید؟

• آیا مشتریان می‌توانند به راحتی تفاوت شما را با دیگران تشخیص دهند؟

اگر پاسخ شما به این سوالات نه است، پس زمان آن است که بر ایجاد یک پیشنهاد واقعی و منحصر به فرد کار کنید.

تبلیغ، تبلیغ، تبلیغ

بارنوم به خوبی می‌دانست که حتی بهترین محصول یا خدمات نیز بدون تبلیغ مناسب نمی‌تواند موفق شود. او با شعار «بدون تبلیغ، چیز وحشتناکی رخ می‌دهد... هیچ چیز!» به تبلیغ و فروش محصولات خود پرداخت. او از روش‌های مختلفی برای جلب توجه مردم استفاده کرد؛ مثلا او به برگزاری تورهای رایگان و مسابقات برای جذب جمعیت به سمت سیرک خود اقدام کرد.

• آیا به اندازه کافی برای تبلیغ کسب و کار خود تلاش می‌کنید؟

• آیا استراتژی‌های تبلیغاتی منحصر به فردی دارید که توجه مردم را جلب کند؟

اگر شما در حال تبلیغ نیستید، رقبای شما مشتریان شما را از آن خود می‌کنند؛ بنابراین، به‌زیاد داشته باشید که تبلیغ و فروش باید بخشی از استراتژی شما باشد.

خود را معرفی کنید

مردم بیشتر تمایل دارند از افرادی خرید کنند که می‌توانند آن‌ها را ببینند و داستان‌هایشان را بشنوند. بارنوم نه تنها کسب و کار خود را تبلیغ می‌کرد، بلکه خود را نیز به عنوان بخشی از آن معرفی می‌کرد. او داستان‌های شخصی خود را به اشتراک می‌گذاشت و باعث می‌شد مردم به او و کسب و کارش علاقه‌مند شوند.

• آیا شما در وبسایت و محتوای تبلیغاتی خود از عکس‌های واقعی استفاده می‌کنید؟

• آیا داستانی از دلایل شروع کسب‌وکار خود دارید که بتوانید با مشتریان به اشتراک بگذارید؟

تجربیات شخصی شما می‌تواند تاثیر زیادی بر رشد کسب‌وکار شما داشته باشد.

استفاده از فرصت‌ها برای تبلیغ

یکی از داستان‌های جالب درباره بارنوم این است که او از یک فیل برای شیار زدن در حیاط خانه‌اش استفاده می‌کرد. این کار به‌عنوان یک تبلیغ زنده عمل می‌کرد و هر بار که قطاری از کنار خانه‌اش می‌گذشت، مسافران کنجکاو می‌شدند که این مرد چه کسی است و چرا در حیاطش یک فیل دارد. این نوع تبلیغ به بارنوم کمک کرد تا توجه رسانه‌ها را جلب کند و نام خود را در سراسر کشور مطرح کند.

نتیجه‌گیری

پی‌تی بارنوم به ما نشان می‌دهد که چگونه می‌توان با استفاده از خلاقیت و استراتژی‌های مناسب، کسب‌وکار خود را به سطح بالاتری برسانیم. از او بیاموزید و استراتژی‌های او را در کسب‌وکار خود به کار ببرید. آیا آماده‌اید که از روش‌های بارنوم برای ارتقای کسب‌وکار خود استفاده کنید؟