

درس دهم - تبلیغات تلویزیونی

درس دهم بازاریابی - تبلیغات تلویزیونی

تلویزیون در بین شرکت‌های تبلیغاتی عنوان «پادشاه تبلیغات» را به خود اختصاص داده است. دلیل آن نیز مشخص است. مردم روزانه چندین ساعت را به تماشای تلویزیون اختصاص می‌دهند و به هیچ رسانه دیگری چنین توجهی ندارند. بنابراین پیام تبلیغاتی به راحتی به مخاطبان منتقل می‌شود. تلویزیون ترکیبی از تصویر، رنگ و حرکت است و تاثیر زیادی بر بیننده می‌گذارد. کودکان و نوجوانان زیادی را می‌بینیم که جملات تبلیغات تلویزیونی را تکرار می‌کنند و همین موضوع قدرت بی‌نظیر این رسانه را نشان می‌دهد. البته تلویزیون از جهتی دیگر نیز «پادشاه تبلیغات» است و آن هم هزینه‌های بسیار گران تبلیغات در آن می‌باشد.

مزایای تبلیغات در تلویزیون

۱. خلاقیت

تلویزیون بیشترین خلاقیت را در اختیار سازنده تبلیغ قرار می‌دهد تا پیام خود را به خوبی منتقل کند. با دوربین فیلم‌برداری می‌توانید بیننده را به هر جایی ببرید و تصاویر دلخواه را نمایش دهید. مثلا می‌توانید بیننده را به داخل کارخانه خود برده و کیفیت تولید را به او نشان دهید.

۲. اعتبار

تبلیغات در تلویزیون بلافاصله به محصول یا خدمات اعتبار خاصی می‌بخشد. محصولی که در تلویزیون تبلیغ می‌شود از محصولات رقبا متمایز می‌شود و در ذهن مشتری از جایگاه بهتری برخوردار می‌شود.

۳. تماشاگران علاقه‌مند

با اینکه بسیاری از بینندگان تلویزیون هیچ علاقه‌ای به تماشای تبلیغات تلویزیونی ندارند، ولی روزانه ساعت‌ها در معرض این تبلیغات هستند. آیا شخصی را می‌شناسید

که روزانه چند ساعت تلویزیون تماشا کند و تبلیغات بانک ملی، بانک ملت، پفک اشی مشی و ... را ندیده باشد؟

۴. انتخاب آسان بازار هدف

با تبلیغات تلویزیونی در زمان مناسب، به راحتی می‌توانید بازار هدف مورد نظر را انتخاب کنید. اگر محصول شما مختص کودکان است، مسلماً با پخش تبلیغ در برنامه کودک به مشتریان مورد نظر دسترسی خواهید داشت. اگر محصول شما مربوط به آشپزخانه است، این تبلیغ می‌تواند در بین برنامه‌های مورد علاقه خانم‌ها مانند آموزش آشپزی پخش شود.

۵. نتایج سریع

تبلیغات تلویزیونی بلافاصله تاثیر خود را نشان می‌دهد. اگر در تبلیغ، از حراجی ویژه صحبت می‌کنید، پس از یک ساعت می‌توانید منتظر مراجعه مشتریان به فروشگاه باشید. در بازی فوتبال تیم ایران با کره، آقای خیابانی یک ساعت قبل از آغاز بازی اعلام کرد که ورزشگاه خالی است و از مردم خواست تا به ورزشگاه آزادی بیایند. در آغاز بازی ورزشگاه تقریباً پر شده بود! بله این قدرت تبلیغات تلویزیونی است.

۶. ضریب نفوذ بالا

تبلیغات روزنامه و مجلات نمی‌توانند به راحتی در دوردست‌ترین نقاط کشور نفوذ کنند. ولی تلویزیون ضریب نفوذ بسیار بالایی دارد و از نظر محدوده جغرافیایی، محدودیتی ندارد.

۷. افزایش فروش فروشگاه

آمار نشان داده است که مشتریان در هنگام خرید از فروشگاه، معمولاً بهترین گزینه‌ها را نمی‌خرند، بلکه آن محصولات را می‌خرند که با آن‌ها آشنا هستند. تبلیغات تلویزیونی نقش مهمی در آشنا ساختن مشتری با محصول دارد.

معایب تبلیغات در تلویزیون

۱. عدم وجود تضمین برای دیده شدن

بسیاری از بینندگان در هنگام پخش تبلیغات تلویزیونی به سراغ یخچال می‌روند، به دستشویی می‌روند و یا کانال‌ها را عوض می‌کنند. بنابراین تضمینی برای دیده شدن تبلیغ وجود ندارد. معمولاً در بین برنامه‌های تلویزیونی اولین و آخرین آگهی بیشترین احتمال دیده شدن را دارند. شرکت‌هایی موفق هستند که تبلیغات خود را به دفعات زیادی نمایش می‌دهند.

۲. وجود تبلیغات فراوان و کوتاه

معمولاً تبلیغات تلویزیونی بسیار کوتاه هستند و تبلیغات فراوانی به طور متوالی پخش می‌شوند، بنابراین بیننده نمی‌تواند بر روی تبلیغ شما تمرکز نماید. اگر تبلیغات به طور جداگانه پخش می‌شدند، تاثیر بیشتری داشتند.

۳. هزینه‌های تولید و پخش بسیار زیاد

توقع بینندگان تلویزیون نسبت به گذشته بسیار بیشتر شده است. بینندگان توقع دیدن تبلیغاتی زیبا و حرفه‌ای را دارند و هزینه ساخت چنین تبلیغاتی مسلماً زیاد است. همچنین هزینه پخش تبلیغات که در ساعات مختلف روز متفاوت است، معمولاً مبلغ قابل توجهی می‌باشد.

۴. عمر کوتاه پیام

زمان تبلیغات تلویزیونی معمولاً کوتاه است و شاید بیننده نتواند شماره تلفن یا آدرسی را یادداشت کند و یا اگر برای چند ثانیه توجهش به عاملی دیگر مانند تلفن جلب شود، تبلیغ شما به پایان خود رسیده است.

نکات پایانی

فقط در زمان برنامه‌های مورد علاقه مشتریان خود، اقدام به تبلیغ نمایید. بودجه ثابتی برای تبلیغات در نظر بگیرید و آن را حداقل برای چند ماه ادامه دهید. از صرف هزینه برای ساختن تبلیغی با کیفیت بالا نهراسید.



از آژانس‌های تبلیغاتی متخصص کمک بگیرید.