



## چگونه برنامه تبلیغاتی دو مرحله‌ای برگزار کنیم؟

برای برگزاری تبلیغات دو مرحله‌ای شیوه‌های متعددی وجود دارند. در بسیاری از موارد، با به کارگیری این شیوه‌ها، در زمانی بسیار کم، به عده قابل توجهی از علاقه‌مندان دسترسی پیدا خواهید کرد.

### ۱. با کمک مشارکت انتفاعی فهرستی از علاقه‌مندان بسازید

مشتریان و علاقه‌مندان که توسط شریک‌های تجاری شما در تماس هستند و شما را به آنان توصیه می‌کنند، یکی از بهترین انواع علاقه‌مندان می‌باشند. (شریک انتفاعی فرد یا شرکتی است که در ازای کمک به فروش شما، سودی دریافت می‌کند) فروش به علاقه‌مندان که شریک انتفاعی، شما را به آنان معرفی کرده است، بسیار آسان‌تر است، مخصوصاً اگر نام‌های که شریک برای مشتریان خود می‌فرستد، به دقت و با ظرافت تهیه شده باشد. وقتی در نامه اطلاعات تماس را قرار می‌دهید، با پیشنهاد دفترچه‌ای رایگان یا هر چیز قابل توجه برای مشتری، مشتریان را ترغیب کنید تا با

شما تماس بگیرید.

## ۲. به کمک محصولی بسیار ارزان قیمت، علاقه‌مندان را تبدیل به مشتری کنید

روشی بی‌نظیر برای برگزاری تبلیغات دو مرحله‌ای آن است که محصولی بسیار ارزان برای فروش عرضه کنید و به خریداران، محصولات گران‌تر خود را تبلیغ کنید و حتی سعی کنید محصولات گران‌تر را در هنگام عرضه محصول ارزان، بفروشید. اگر کلاس‌های آموزشی برگزار می‌کنید می‌توانید سیدی آموزشی تهیه کنید و در آن مطالب مقدماتی را آموزش دهید و همچنین کلاس‌های حضوری خود را معرفی و دلایلی ارائه دهید که با شرکت در کلاس‌ها سود خواهند برد. حتی می‌توانید محصول ارزان خود را بدون سود بفروشید و تمامی هزینه‌های تولید، بسته‌بندی و ارسال را محاسبه کنید و در تبلیغ خود این هزینه‌ها را ذکر و تاکید کنید که به قصد معرفی شرکت، این محصول را دقیقاً با قیمت تمام شده به فروش می‌رسانید. هیچ‌گاه قیمت نهایی را گرد نکنید. قیمتی مانند ۳۸۵۰ تومان بسیار باورپذیرتر از ۴۰۰۰ تومان خواهد بود. مزیت این شیوه تبلیغات دو مرحله‌ای آن است که هزینه تبلیغات را مشتری می‌پردازد و همین‌طور به علت قیمت ارزان محصول، معمولاً استقبال فراوانی می‌شود و به راحتی فهرست علاقه‌مندان جمع‌آوری می‌شود. برای مشاهده نمونه‌ای از این محصولات ارزان به [مدیر سبز](#) مراجعه کنید.

## ۳. از سیستم‌های پاسخ‌دهی خودکار ایمیل استفاده کنید

اگر از آن عده‌ای هستید که همواره به جدیدترین تکنولوژی‌ها علاقه‌مندند و می‌خواهند کارشان از دیگران یک پله بالاتر باشد، از استفاده از این روش لذت خواهید برد. امروزه شرکت‌های متعددی به وجود آمده‌اند که خدمات پیشرفته ایمیل در اختیار دارندگان وبسایت می‌گذارند. یکی از این خدمات سیستم پاسخ‌دهی

خودکار برای ایمیل است؛ مثلاً شما می‌توانید یک دوره آموزشی در ۵-۷ درس تهیه کنید. منظور از دوره آموزشی فقط چند صفحه متن است که آن را برای علاقه‌مندان ارسال کنید. سیستم‌های پاسخگویی خودکار این امکان را به شما می‌دهند تا به راحتی و بدون یادگیری برنامه‌نویسی، فرمی را در سایت خود قرار دهید تا علاقه‌مندان به شرکت در دوره، نام و آدرس ایمیل خود را وارد کنند. سپس هر کدام از درس‌های این دوره با فاصله زمانی معینی که شما تعریف کرده‌اید برایشان ارسال خواهد شد؛ بنابراین شما یک‌بار سیستم را راه‌اندازی می‌کنید و سپس تمامی کارها به طور خودکار انجام می‌شوند. برای تبلیغات هم می‌توانید به نشریات وابسته به زمینه کاری خود، مطلبی را درباره برگزاری دوره آموزشی رایگان بفرستید تا چاپ شود. در انتهای هر درس دوره آموزشی، می‌توانید محصول خود را نیز معرفی کنید و آن را به وبسایت خود لینک دهید. یکی از بهترین ارائه‌کنندگان سرویس ایمیل [www.aweber.com](http://www.aweber.com) است.

#### **۴. به مشتریان کنونی خود هر محصول جدید را معرفی کنید**

همان‌طور که همواره سعی در بازاریابی و تبلیغ محصولات خود به علاقه‌مندان می‌کنید، با همان جدیت می‌توانید محصولات جدید را به مشتریان خود معرفی و آنان را ترغیب به خرید کنید.