



انتشار مطلب مطبوعاتی برای افزایش فروش

امروزه بودجه بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک محدود است و آنان نمی‌توانند از رسانه‌هایی مانند تلویزیون، مجلات پرفروش و رادیو برای تبلیغات استفاده کنند. حتی ارسال نامه مستقیم نیز هزینه قابل توجهی دارد. راه حل چیست؟ راهی بی‌نظیر وجود دارد که کاملاً رایگان است و می‌تواند باعث شود تا پیام تبلیغاتی شما به عده کثیری از مخاطبان برسد. علاوه بر آن شما و کسب‌وکارتان معروف خواهید شد و در نهایت بر درآمد شما افزوده خواهد شد.

مطالب مطبوعاتی وقتی در مجلات و روزنامه‌ها چاپ می‌شوند یا در وبسایت‌های خبری منتشر می‌شوند، باعث سرازیر شدن درآمد به کسب‌وکار می‌شوند. حتی می‌توان با تهیه مطلبی جالب برای شبکه‌های تلویزیونی خبری، به معروفیتی دست یافت که انجام این کار با استفاده از تبلیغات تقریباً غیرممکن است. حتی اگر هیچ بودجه‌ای برای بازاریابی ندارید، باز هم می‌توانید از این روش به خوبی استفاده کنید.

کتاب‌ها و مقالات فراوانی در زمینه روش‌های موثر تهیه مطلب مطبوعاتی منتشر

شده‌اند. با این وجود ترفندهایی وجود دارند که باعث جذاب‌تر شدن مطالب شما برای اهل رسانه خواهد شد و احتمال انتشار آن را افزایش خواهد داد. استفاده از مطالب مطبوعاتی یکی از ابزار ضروری بازاریابی برای افزایش سریع فروش است. برای موفقیت در انتشار مطالب برای رسانه‌ها به این سه نکته توجه کنید.

۱. ابتدا اطلاعات واقعی و مهم را تهیه کنید

خبر یا مطلب خود را به حادثه یا خبری مهم که اخیراً مورد توجه گرفته است، مرتبط سازید. سپس توجه را به خبری مهم از شرکت خود مرتبط سازید. مانند ارائه محصولی جدید که مشکل مهمی را حل می‌کند، فروش فوق‌العاده و موارد مشابه.

۲. پیام را کوتاه نگاه دارید

متن را تا جای ممکن کوتاه و موثر نگاه دارید. همواره به یاد داشته باشید که این متن تبلیغات شما یا بروشور فروش محصول شما نیست، پس مطلب اصلی را با حداقل واژه‌ها به مخاطب منتقل کنید. از ذکر مقدمه‌هایی که مخاطب با آن آشنا است و اطلاعات جدیدی را به مخاطب نمی‌دهد، خودداری کنید. مثلاً در ابتدای مطلب خود ننویسید که همه می‌دانند که مصرف دخانیات بسیار مضر و خطرناک است. همه این موضوع را می‌دانند، بنابراین حجم مطلب خود را با ذکر این موضوعات زیاد نکنید.

۳. مطالب مطبوعاتی را به طور مکرر منتشر کنید

اگر می‌خواهید در رسانه‌ها مطرح شوید، برنامه ثابت و منظمی برای ارائه مطالب داشته باشید. بسیاری از متخصصان این زمینه توصیه می‌کنند که در ماه حداقل یک مطلب برای رسانه‌ها تهیه و آن را به رسانه‌های زیادی ارسال نمایید.

پیام خود را به گروه بزرگی برسانید، حتی اگر کسب‌وکار شما بسیار کوچک است.

دست‌اندرکاران رسانه به دنبال مطالب و خبرهایی هستند که برای غالب مخاطبان جذاب باشد. هرچه مخاطبان شما گروه بزرگ‌تری باشند، احتمال انتشار مطلب افزایش می‌یابد. البته اگر محصولات شما طوری است که تنها برای عده خاصی قابل استفاده است، بهتر است مجلات و روزنامه‌های تخصصی در زمینه محصول خود را بیابید و مطلب خود را فقط به آنان ارائه دهید. بدین ترتیب غالب مخاطبان آن رسانه به مطلب شما علاقه خواهند داشت.

با دعوت خوانندگان به اقدام، فروش را افزایش دهید

صرف‌نظر از اینکه محصولات یا خدمات شما چگونه هستند، مطالب مطبوعاتی شما باید طوری تهیه شوند تا مخاطب را به کسب اطلاعات بیشتر ترغیب کنند. از این روش استفاده کنید و اطلاعات تماس مانند شماره تلفن، آدرس وبسایت را در مطلب خود جای دهید.

قبل از تهیه خبر به این موضوع فکر کنید که پس از انتشار خبر، با تماس گیرندگان چگونه برخورد خواهید کرد. اگر در مطلب خود از خوانندگان می‌خواهید که برای دریافت اطلاعات بیشتر با شما تماس بگیرند، آیا آن اطلاعات را تهیه نموده‌اید؟ مثلاً می‌توانید یک گزارش به صورت فایل پی‌دی‌اف بسازید و از خوانندگان بخواهید که با شما تماس بگیرند تا آن را برایشان از طریق ایمیل بفرستید. در تهیه گزارش، علاوه بر فراهم نمودن اطلاعات با ارزش، به معرفی محصولات خود بپردازید و آنان را ترغیب به خرید نمایید. این کار می‌تواند با اضافه کردن صفحات تبلیغاتی مجزا به گزارش انجام شود. البته روش دیگر آن است که در متن گزارش به طور غیرمستقیم محصولات خود را تبلیغ کنید.