

جزوه متن تبلیغات آماده

سلام رفیق. امیدوارم حالت عالی باشه. جزوه متن تبلیغات آماده یه نقشه گنج و ثروت برای شماست که اگر نکات آن و دستور العمل آن را اجرا کنید نتایج خیلی خوبی می گیرید. یادتون باشه دنیا به عمل شما پاسخ می دهد نه دانسته های شما پس هر چرا که یاد می گیرید اجرا کنید تا سریع تر به نتیجه برسید.

راستی ما برای این جزوه خیلی زحمت کشیدیم و این جزوه مخصوص شرکت کنندگان دوره تبلیغات پولساز می باشد بنابراین در حفظ و نگهداری آن کوشا باشید.

عناوین تبلیغاتی

فاز درگیر(عنوان نویسی) با هدف جلب توجه مخاطب

1. یکبار برای همیشه از شر (مشکل) خلاص شوید.

مثال:

یکبار برای همیشه از شر کابینت فلز خلاص شوید.

یکبار برای همیشه از شر کابینت و مبلمان قدیمی و فرسوده خلاص شوید

2. آیا شما هم می خواهید

مثال:

آیا شما می خواهید به راحتی صاحب کابینت شوید.

آیا شما هم می خواهید صاحب کابینت خاص شوید؟

آیا شما هم می خواهید صاحب کابینت قسطی شوید؟

آیا می خواهید همراه کابینت هود رایگان هدیه بگیرید.

3. چیزی(بسازید/بدست آورید/ صاحب شوید) که به آن افتخار کنید.

مثال:

کابینتی صاحب شوید که بتوانید به آن افتخار کنید.

مبلمانی صاحب شوید که بتوانید به آن افتخار کنید.

خانه ای بسازید که بتوانید به آن افتخار کنید.

4. (کاری را)مانند(یک قهرمان) انجام دهید.

مثال

مثل سلیقه سلبریتی ها کابینت انتخاب کنید.

5. (اگر این فرصت را از دست بدهید) بعدا پشیمان خواهید شد.

مثال:

اگر الان با این شرایط کابینت تهیه نکنید بعدا پشیمان خواهید شد.

اگر هدیه هود رایگان را از دست بدهید بعدا پشیمان خواهید شد.

6. (یک ادعای جسورانه کنید) وگرنه پولتان را پس بگیرید

کابینت تحویل 15 روزه وگرنه پولتان را پس بگیرید

تضمین قیمت وگرنه پ.لتان را پس بگیرید

7. چگونه (مزیت اول) (مزیت دوم)

چگونه اقساطی صاحب کابینت شیک شویم

چگونه به صورت قسطی و با هدیه صاحب کابینت شدم.

8. با ما شوید

با ما صاحب کابینت شوید

با ما حس داشتن کابینت زیبا را تجربه کنید.

9. آیا دوست دارید..... داشته باشید.

آیا دوست دارید به صورت اقساطی صاحب کابینت شوید.

آیا دوست دارید مبلمانی مجلل و قیمت مناسب داشته باشید.

10. ارزان شد

کابینت ارزان شد

فرش ارزان شد

مبلمان ارزان شد

11. تخفیف تا

10 درصد تخفیف تا 10 دی ماه

12. برازنده شماست

کابینت شیک برازنده شماست.

مبلمان شیک برازنده شماست.

13. شما (تصور/ایده / سبک) . ما می سازیم

شما تصور کنید ما می سازیم

شما انتخاب کنید ما می سازیم

تبلیغات پیامکی

ساختار پیامک:

درگیر : عنوان جذاب

ترغیب: مزایا و پیشنهادهای جذاب

اقدام: تماس یا ارسال عدد

نمونه متن پیامک:

با ما صاحب کابینت شوید

اقساط 6 ماهه

تضمین کیفیت

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

کابینت از شما هود رایگان از ما

تضمین کیفیت

تحويل فوری

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

به راحتی صاحب کابینت شوید

اقساط بلند مدت

طراحی رایگان

تضمین کیفیت

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

کابینت ارزان شد

5 درصد تخفیف

اقساط ویژه

تضمین کیفیت

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

بدون هدیه کابینت نگیر

هدیه ویژه

تحويل فوری

ضمانت کیفیت

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

دلت یه کابینت شیک

با هدیه و تخفیف می خواد

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

واسه عید می خوای کابینت خونه ات رو عوض کنی

اقساط ویژه

ضمانت کالا

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

قسطی بخری بردی

اقساط 10 ماهه

کابینت باران

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

4 میلیون در پول خود صرفه جویی کنید

خود را یگان

کابینت باران

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

چی شد؟ دلت کابینت خواست

بیا پیش ما قسطی واست اجرا کنیم

فقط تا 10 دی ماه

0912000000

تبلیغات دیوار

نکات تبلیغات دیوار

تصویر شاخص:

10 عدد / ترکیبی از طراحی / کار اجرایی در سبک های مدرن، کلاسیک و نئوکلاسیک

عنوان شاخص:

کابینت آشپزخانه / هایگلاس / مدرن / نئوکلاسیک / کیفیت A+

متن دیوار:

مطابق متن های ذیل با توجه به استراتژی و هدف شما

نردبان:

حداقل هفته ای سه مرتبه

متن شماره یک:

کابینت بخر هود رایگان ببر

تضمین کیفیت

پرداخت اقساطی

مستقیم از کارگاه دار

مشاوره و اندازه گیری رایگان

بر آورد قیمت اولیه رایگان

مشاور شما

ادرس

تلفن

متن شماره دو

تبلیغ داستانی

این روزها فشار مالی روی همه هست و خیلی از باباها یا همسرها خجالت زده زن و بچه شون شدن. اگر کابینت خونه ات رو می خوای عوض کنی، پول نداری، هر جا رفتی بهت گفتند نقدیه نا امید نشو یه بار هم پیش ما بیا، به ما سر بز، کمکت میکنیم تا اقساطی بتونی صاحب کابینت شوی تازه بدون کارمزد و ضامن، انگار که قراره یه وام قرض الحسنه بدون کارمزد بگیری و به قیمت نقدی در ده قسط می تونی پرداخت کنی.

چی؟ چی گفتی؟ پیش پرداختش چقدره؟

بابا بیخیال. گفتم اینجا قراره بهت کمک کنم تا صاحب کابینت بشی اونم بدون پیش پرداخت.

پس منتظر تم در کابینت باران

راستی حواست باشه فقط تا 10 دی ماه فرصت رزرو نوبت و سفارش هست

پس همین الان باهام تماس بگیر

تلفن

آدرس

متن شماره 3

بدون تخفیف کابینت نگیر

10 درصد تخفیف انواع کابینت و کمد دیواری

گارانتی مکتوب کیفیت 24 ماهه

جنس درجه یک کیفیت A+

مشاوره رایگان

مستقیم و بدون واسطه از کارگاه دار

فقط تا 10 دی ماه

آدرس:

متن شماره 4

فروش ویژه کابینت با وام 12 ماهه

بدون نیاز به ضامن، گردش مالی و امتیاز حساب وام بگیرید.

فرصت ویژه و محدود برای شمایی که به فکر کابینت و جذابیت آشپزخانه خود هستید

کابینت..... قصد دارد به مناسبت شب یلدا به تعداد محدود انواع کابینت را با طراحی خاص و منحصر به فرد که کمتر جایی میشه دید و شرایط ویژه عرضه نماید.

مزایای جشنواره

مشاوره و اندازه گیری رایگان

اقساط 12 ماهه

هدیه ویژه جای قاشق چنگال

تعداد کابینت و اقساط این طرح محدود می باشد و فقط تا تاریخ 10 دی ماه فرصت دارید از این جشنواره استفاده کنید و نوبت خودتون رو رزرو کنید.

کافیه همین الان با ما تماس بگیرید.

متن شماره 5

کابینت بخر هود رایگان ببر

این بار نوبت شماست از ما هود رایگان دریافت کنید.

اگر به دنبال یک کابینت شیک و خاص هستید این آگهی را بخوانید.

در جشنواره زمستانی کابینت به ازای سفارش یک واحد کابینت هود رایگان هدیه دریافت کنید.

مزایای جشنواره زمستانی کابینت.....

هود رایگان

مشاوره و اندازه گیری رایگان

اقساط 4 ماهه

ضمانت نامه 24 ماهه کیفیت

فقط تا 10 دی ماه فرصت دارید از این مزایا بهرمنند شوید

متن تبلیغ دیوار نویسی و بنر ساختمانی:

این تبلیغ مشابه تبلیغ پیامکی هست با این تفاوت که محدودیت زمانی ندارد و در آن تاریخ ذکر نمیگردد.

مثال:

با ما به راحتی صاحب کابینت شوید.

اقساط ویژه

تضمین کیفیت

مشاوره رایگان

کابینت باران

0912000000

کمپین فروش چیست؟

کمپین فروش سلسه ای از عملیات تبلیغات و بازاریابی است جهت جذب مشتری و متقاعد سازی مشتری راز یک کمپین خوب ساخت ترافیک و تبدیل است.

ترافیک:

ترافیک سلسه ای از عملیات های بازاریابی و تبلیغات است جهت جذب مشتری، افزایش پاخور، افزایش زنگ خور

تبدیل:

تبدیل مجموعه ابزارها و تکنیک های متقاعد سازی مشتری و تبدیل مشتری به خریدار است.

برای موفقیت در یک کمپین شما باید هم ترافیک خوب ایجاد کنید و هم تبدیل عالی داشته باشید.

راز ساخت کمپین پولساز

راز ساخت کمپین یک کمپین پولساز ساخت یک پیشنهاد وسوسه وسه انگیز و پر منفعت از دیدگاه مخاطب هست که این پیشنهاد از دو قسمت تشکیل شده است.

قسمت اول مزیت:

مزیت مجموعه ای از پیشنهاد های ویژه است که در حالت معمولی وجود ندارد که هرچه این مزیت ها بیشتر باشد برای مشتری جذاب تر است و فروش بیشتری صورت میگیرد

مثل :

تخفیف، هدیه، گارانتی، شرایط پرداخت خاص و.....

قسمت دوم محدودیت:

محدودیت شامل یک محدودیت زمانی است که مشتری می بایست در آن زمان مورد تصمیم به خرید بگیرد.

مراحل برنامه ریزی ساخت کمپین فروش

1. ابتدا می بایست یک پیشنهاد وسوسه انگیز طراحی کنید و سپس این پیشنهاد را در قالب یک جشنواره مطرح کنید.
2. پیشنهاد وسوسه انگیز را از طریق کانال ها و روش های تبلیغاتی به همه مردم شهر اطلاع رسانی کنید(هرچه تبلیغات بیشتری انجام بدید دستاورد بیشتر می گیرید).
3. مشتریانی که تماس میگیرند یا مراجعه می کنند را شماره شان را یاد داشت و خوب پیگیری کنید.
4. با استفاده از تکنیک های متقاعد سازی و ابزارهای فروش که در دوره ضربه فنی گفتیم مشتری را متقاعد کنید.
5. تحلیل

نمونه هایی از متن پیشنهاد ویژه و جشنواره

- جشنواره پاییزه کابینت باران

مشاوره و اندازه گیری رایگان

اقساط 8 ماهه بدون کارمزد

گارانتی کیفیت

هود رایگان

فقط تا 30 اذر ماه

- زمستانه کابینت لوکس

مشاوره و اندازه گیری رایگان

10 درصد تخفیف نقدی یا اقساط 10 ماهه

گارانتی کیفیت

گارانتی تحویل به موقع

همراه با نورپردازی رایگان

فقط تا فرصت باقیست

- فروش فوق العاده کابینت با شرایط ویژه

مشاوره و اندازه گیری رایگان

طراحی رایگان

شرایط پرداخت متنوع

نصب رایگان

گارانتی کیفیت

فقط تا فرصت باقیست

بعد از ساخت و طراحی پیشنهاد ویژه نوبت به تبلیغات می رسد در این مرحله باید در طول مدت زمان در بازه های مختلف (روزانه، چند روز یکبار و هفتگی) پیشنهاد ویژه خودتان را منتشر کنید و همه جا تبلیغات و بازاریابی نمایید.

هرچه رسانه های تبلیغاتی بیشتر باشد بازخورد بیشتری می گیرد.

باید در کلیه کانال های زیر پیام تبلیغاتی خود را منتشر کنید

توضیحات	تیک اجرا	زمان اجرا	اقدامات اجرایی
			پیگیری مشتریان قدیمی و سنجش رضایت
			بازاریابی تلفنی
			تبلیغ اینستاگرام
			تبلیغ تلگرام
			تبلیغ سایت
			تبلیغ پیامک
			تبلیغ تراکت
			تبلیغ نصب بنر

			تبلیغ مجلات و روزنامه ها
			تبلیغ بیلبورد
			تبلیغ اتوبوسی
			دیوار و شیشه نویسی
			نمایشگاه
			مشارکت انتفاعی

مثال:

زنگ مشتریان قدیمی خود می زنید سنجش رضایت می کنید و بعد میگرد ما یک جشنواره داریم با فلان ویژگی هایی، خوشحال میشم به دوستان و آشنایانتون اطلاع بدید.

با توجه به متن پیشنهاد یک پوستر شیک طراحی میکنید و در کل پیج های اینستاگرام شهرتون، تلگرام،سایت و..... تبلیغ می کنید.

و.....

برای اجرای یک کمپین موفق حداقل باید 50 نفرمشاوره و اندازه گیری انجام بدهید تا یک فروش خوب داشته باشید شاید برای 50 مشاوره و اندازه گیری باید با 150 نفر مذاکره اولیه انجام بدهید.

تحلیل ماه

بعد از اجرای عملیات تبلیغات و بازاریابی و فروش و به پایان رسیدن کمپین مرحله بعدی تحلیل کمپین می باشد تا از طریق تحلیل مشکلات و چالش های خود را شناسایی کنید و برای کمپین بعدی بهبود دهیم.

میزان فروش واقعی این ماه؟
آیا به هدف رسیده ایم؟
دلایل نرسیدن به هدف چه چیزهایی بوده است؟
بزرگترین مشکلات این ماه که مانع فروش شما شده چه چیزهایی است؟
تعداد محصول فروخته شده چقدر بوده است؟
مدل های تعداد محصول فروخته شده به تفکیک؟
تعداد کل سرخ های دریافت شده چقدر بوده است؟
تعداد سرخ های منجر به به مذاکره چقدر بوده است؟
تعداد مشتریان منجر به خرید چه تعداد بوده است؟
تعداد مشتریان از دست رفته چقدر بوده است؟
این مشتریان چگونه و از چه طریقی با شما آشنا شده اند؟(به تفکیک بررسی شود)
چه کارهایی به درستی انجام نشده است و دلایل آن چیست؟

