



گروه تبلیغاتی مایا پینت

Mayapaint.ir

6 الی 88640194 – 021

09195944665

موضوع : هدف اصلی تبلیغات در جامعه



ارتباط با مشتری با هدف ایجاد اعتماد و جلب نظر آن ها برای خرید محصولات یا استفاده از خدمات از اهمیت زیادی برخوردار است. علاوه بر آن به منظور ماندگاری در ذهن مخاطبین و اعلام حضور در بازار هدف، اطلاع رسانی مداوم و برنامه ریزی شده، بسیار حائز اهمیت است. تبلیغات از بهترین روش های ارتباط با مشتری و اطلاع رسانی به صورت هدفمند و طبق برنامه ریزی، تبلیغات می باشد.

تبلیغات از مهم ترین ابزار ها برای گسترش و توسعه کسب و کار ها است. در این مقاله در مورد اهداف اصلی تبلیغات صحبت خواهیم کرد.



تبلیغات می تواند تعاریف مختلفی داشته باشد؛ چراکه تبلیغات ابزاری است که از دیرباز در زندگی اجتماعی انسان ها حضور داشته و در طول زمان معانی متفاوتی به خود گرفته است. به طور کلی می توان گفت تبلیغات به ارائه و معرفی کالا و خدمات یک کسب و کار گفته می شود که در نهایت موجب متقاعد کردن مخاطبین به خرید یا استفاده از خدمات کسب و کار می شود. در تبلیغات از ابزار ها و وسایل ارتباطی مختلفی استفاده می شود که با توجه به نوع کسب و کار انتخاب می شوند. تبلیغات مخاطبین متفاوتی دارد و اهداف متفاوتی را دنبال می کند. در ادامه این موضوعات را بیشتر مورد بررسی قرار خواهیم داد.

انواع تبلیغات

تبلیغات در گذشته تنها با روش های سنتی انجام می شد. اما با گذشت زمان و پیشرفت تکنولوژی روش های انواع جدیدی از تبلیغات وارد صنعت تبلیغات شدند. روش های سنتی تبلیغات شامل طراحی و تولید کارت ویزیت، بروشور، کاتالوگ و تراکت، درج آگهی در روزنامه ها، تبلیغات در بیلبرد ها، تبلیغات در رسانه های جمعی مانند تلویزیون و رادیو، طراحی غرفه های نمایشگاهی، ارسال پیامک های تبلیغاتی و بازاریابی تلفنی می باشد.

روش های نوین تبلیغات که با عنوان خدمات دیجیتال مارکتینگ شناخته می شود شامل تمامی روش هایی است که با استفاده از اینترنت و ابزارهای دیجیتال انجام می شود. این نوع تبلیغات شامل مواردی طراحی سایت و سئو، تبلیغات در گوگل، تبلیغات بنری، انتشار رپورتاژ، ایمیل مارکتینگ، فروش از طریق سایت، تبلیغات موبایلی و تبلیغات در شبکه های اجتماعی می باشد.

مخاطبان تبلیغات



پیش از شروع پروسه تبلیغات از اولین مشخصه هایی که برای برنامه ریزی استراتژی نیاز است، تعیین مخاطبان هدف است. مخاطبان بر اساس داده های مختلفی دسته بندی می شوند. سلیق، باورها و نگرش ها، شیوه و سبک زندگی، منابع اقتصادی و رسانه مورد استفاده همگی از جمله داده هایی هستند که مخاطبان یک کسب و کار بر اساس آن تعیین می شوند. علاوه بر آن در برخی از کسب و کارها جنسیت مخاطبان نیز از عوامل تاثیرگذار در تعیین جامعه هدف تبلیغات است. مخاطبین هدف با توجه به حوزه فعالیت کسب و کار و بر اساس داده های گفته شده تعیین می شوند. به عنوان مثال در صورتی

که یک کسب و کار لباس های عروس تولید می کند، مخاطبان خود را بایستی از دختران ۲۰ تا ۳۰ سالی که برای تهیه لوازم جشن عروسی اقدام می کنند انتخاب کنید تا احتمال خرید از کسب و کار شما بیشتر شود.

اهداف اصلی تبلیغات در جامعه

تبلیغات به طور کلی در یک جامعه با توجه به نیازهای آن جامعه ممکن است اهداف متفاوتی را دنبال کند. با این حال تبلیغات به طور کلی چهار هدف اصلی را در جامعه دنبال می کند که تمامی اهداف دیگر تبلیغات را شامل می شوند. این اهداف عبارتند از: آزمایش عملکرد برند، شناساندن برند، تداوم حضور برند و تغییر برند. آزمایش عملکرد برند از اهداف مهمی است که تبلیغات مخصوصا برای برندهای نوظهور دنبال می کند. با تبلیغات می توان روش های مختلف تبلیغاتی را امتحان کرده و تاثیر این تبلیغات را بر عملکرد برند بررسی نمود. با این روش می توان بهترین روش تبلیغاتی را برای برند انتخاب نمود.

دیگر هدف اصلی تبلیغات در جامعه شناساندن برند به یک جامعه هدف می باشد؛ با استفاده از تبلیغات می توان به معرفی خدمات و محصولات یک برند به صورت هدفمند پرداخت و در گسترش و توسعه برند تاثیر گذاشت.

تداوم حضور در بازار از مهم ترین اهدافی است که تبلیغات دنبال می کند. پس از آنکه یک کسب و کار در بازار حضور پیدا کرد و به جامعه هدف خاصی شناسانده شد، لازم است با استفاده از تبلیغات این حضور موثر را حفظ کرده و بیشتر دیده شود؛ از همین رو یک برند همواره به تبلیغات نیاز خواهد داشت. تغییر برند نیز از مهم ترین اهداف تبلیغاتی است که برندهای مختلف دنبال می کنند. تغییر برند به این معنی است که یک برند قصد دارد مشتریان رقبای خود را جذب کند؛ در واقع با استفاده از تبلیغات می توان مشتریان

برند رقیب را متقاعد کرد که تغییر برند داده و برای رفع نیاز های خود از خدمات یا محصولات برند شما استفاده کنند.

اهمیت تبلیغات

تبلیغات مهم ترین و بهترین روشی است که یک برند می تواند در یک بازار جایگاهی پیدا کرده و با جلب اعتماد مشتری و افزایش فروش باعث گسترش و توسعه کسب و کار شود. بدون تبلیغات یک کسب و کار در بهترین حالت در حد محلی می تواند فعالیت داشته باشد و فراتر از آن نخواهد رفت. تبلیغات در جهت دهی افکار عامه نقش به سزایی دارد و با استفاده صحیح از آن ، می توانید در ماندگاری برند خود و شهرت آن تاثیرگذار باشید.

علاوه بر آن تبلیغات همواره افزایش سود در کسب و کار را به دنبال خواهد داشت و در اغلب موارد ضرر مالی ایجاد نخواهد کرد. در صورتی که استراتژی درستی برای تبلیغات به کار گرفته شود؛ می تواند تاثیر زیادی در جایگاه برند در میان رقیبان داشته باشد و باعث شود برندگان از دیگر رقیبان پیشی گرفته و موفق تر عمل کند. به طور کلی تبلیغات می تواند در جلب توجه مخاطبین به برند، افزایش جذابیت برند، ایجاد میل و اشتیاق به خرید در مخاطبین و در نهایت متقاعد کردن مخاطبین به خرید از برند تاثیر فراوانی دارد و از همین رو حائز اهمیت بسیار است.

سوالات متداول هدف اصلی تبلیغات در جامعه

۱- تبلیغات را از کجا باید شروع کرد؟

پاسخ به این سوال با توجه به جایگاه فعلی کسب و کار در بازار بستگی دارد. به طور کلی ابتدایی ترین قدم برای شروع تبلیغات شناخت بازار و نیاز های آن و برنامه ریزی و طراحی استراتژی بر اساس این نیاز ها می باشد.

۲- هزینه تبلیغات چگونه است؟

هزینه تبلیغات با توجه به نوع تبلیغات انتخابی، کانال تبلیغاتی مورد استفاده و مجری تبلیغات برند بستگی دارد و با توجه به این عوامل هزینه های تبلیغاتی ممکن است متغیر باشد؛ از همین رو بهتر است برای اطلاع از قیمت ها ابتدا با مرکز تبلیغاتی مورد نظر یا شماره تماس ۷-۸۸۶۴۰۱۹۴ در تماس باشید.

۳- بهترین نوع تبلیغات چیست؟

بهترین تبلیغاتی که می تواند برای یک کسب و کار مناسب باشد با توجه به حوزه فعالیت کسب و کار، اهداف تبلیغاتی کسب و کار و اهداف تبلیغاتی برند بستگی دارد.

منبع : www.mayapaint.ir

