

جادوی تبلیغات

چگونه بهترین تبلیغات را انجام دهید

9

در کسب و کار خود تحول ایجاد کنید

پدینا آوز:

شیما اباذری

بهار ۱۴۰۳

سرشناسه	ایبازی، شیما، ۱۳۵۷ -
عنوان و نام پدیدآور	جادوی تبلیغات: چگونه بهترین تبلیغات را انجام دهید و در کسب‌وکار خود تحول ایجاد کنید/ نوشته شیما ایبازی.
مشخصات نشر	تهران: اهل سخن، ۱۴۰۳.
مشخصات ظاهری	۱۶۶ص. ۲۱/۵×۱۴/۵، س.م.
شابک	978-622-91615-4-8
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	کتابنامه: ص. ۱۶۶.
عنوان دیگر	چگونه بهترین تبلیغات را انجام دهید و در کسب‌وکار خود تحول ایجاد کنید
موضوع	آگهی‌های تبلیغاتی
Advertising	
Target marketing	بازاریابی هدفمند
Success in business	موفقیت در کسب و کار
	HF۵۸۲۳
	۱۵۹/۱
	۹۶۳۸۸۱
	فیا
	اطلاعات رکورد کتابشناسی
نام کتاب	جادوی تبلیغات
پدیدآور	شیما ایبازی
ویراستار و صفحه آرا	مریم دلالی نژاد
طراح جلد	سید محمد حمید علری
ناشر	نشر اهل سخن
شابک	978-622-91615-4-8
نوبت چاپ	اول ۱۴۰۳
شمارگان	۱۰۰
مبلغ سرمایه‌گذاری	۱۹۹,۰۰۰ تومان

آدرس: تهران- میدان انقلاب- خیابان کارگر شمالی- کوچه فروزانفر

پلاک ۲ - واحد ۵

تلفن: ۶۶۹۶۴۸۱۶ - ۶۶۴۸۱۴۷۳ - ۰۲۱



فهرست

مقدمه ۱۳

فصل اول

۱۹ چرا تبلیغ کنیم؟
 ۱۹ تبلیغات چیست؟
 ۲۰ مزیت‌های تبلیغات
 ۲۱ بازاریابی چیست؟
 ۲۲ مراحل اصلی در تبلیغات
 ۲۷ نگاهی به سه گام اصلی تبلیغات
 ۲۷

بخش اول ۲۹

قبل از تبلیغات ۲۹

فصل دوم

۳۳ قبل از تبلیغات
 ۳۳ دو اشتباه رایج در کسب‌وکارهای کوچک
 ۳۵ شناخت مخاطبین
 ۳۹ پرسونا کیست؟
 ۴۱ شناخت محصول
 ۴۷ با محصولات مشابه رقبا کاملاً آشنا باشید!
 ۹۴ آگاهی از پنج سطح محصول برای چیست؟
 ۴۹ شناخت رقبا
 ۵۰ انواع رقیب
 ۵۱ رقیب مستقیم
 ۵۱



۵۲	رقیب غیرمستقیم/ جایگزین
۵۴	رقیب پنهان
۵۶	چه شناختی از رقبا در تبلیغات مؤثر است؟

فصل سوم

۶۱

۶۱	انواع پیشنهاد
۶۱	ارزش پیشنهادی
۶۲	پیشنهاد فروش- پروپوزال
۶۲	پیشنهاد ویژه
۶۴	پیشنهاد منحصر به فرد فروش -USP- مزیت رقابتی
۶۶	پیشنهاد ردنشدنی
۶۶	گزینه‌های مختلف خرید
۶۶	پیشنهاد ویژه برای کسانی که فعلاً نمی‌خرند!

فصل چهارم

۶۹

۶۹	شناخت رسانه
۹۶	انواع تبلیغات
۶۹	تبلیغات سنتی
۶۹	تبلیغات صوتی و تصویری
۷۰	تبلیغات دیجیتال
۷۰	تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی
۷۰	تبلیغات بصری
۷۰	تبلیغات ویدئویی
۷۰	بازارابی محتوایی
۷۰	تبلیغات ایمیلی
۷۱	تبلیغات نامشهود
۷۱	تبلیغات به کمک اینفلوئنسر ها



۷۱	تبلیغات کلیکی
۷۲	تبلیغات چاپی
۷۲	تبلیغات آنلاین
۷۳	تبلیغات رادیویی و تلویزیونی
۷۳	تبلیغات محیطی
۷۸	تبلیغات موبایلی
۷۸	تبلیغات پیامکی
۷۸	بازاریابی تلفنی
۷۸	تبلیغات مقایسه‌ای
۷۹	تبلیغات در فضای مجازی
۸۰	تبلیغات پاپ آپ
۸۲	چند سؤال برای برنامه‌ریزی تبلیغات
۸۳	چرا باید تبلیغات تکرار شوند؟
۸۴	بهترین محل برای تبلیغات کجاست؟
۸۴	بازاریابی درون‌گرا و برون‌گرا
۸۶	تبلیغات برون‌گرا
۸۶	تبلیغات درون‌گرا
۸۶	انتخاب روش مناسب

فصل پنجم

۹۱	کمپین تبلیغاتی
۹۱	چرا کمپین تبلیغاتی لازم است؟
۹۲	کمپین فروش در فضای مجازی
۹۲	چرا کسب‌وکارها باید کمپین فروش برگزار کنند؟
۹۳	چرا مشتری از شما بخرد؟
۹۵	استراتژی قبل از کمپین



۹۷	انواع کمپین‌های تبلیغاتی.....
۹۷	کمپین‌های آگاهی از برند.....
۹۷	کمپین‌های ترویج فروش.....
۹۷	کمپین‌های ایجاد سرنخ.....
۹۸	کمپین‌های بازاریابی محتوایی.....
۹۸	اجرای کمپین تبلیغاتی.....
۹۸	فروش بیشتر با تبلیغات حرفه‌ای.....
۹۹	هوش مصنوعی.....

فصل ششم

۱۰۵

۱۰۵	تیترو تبلیغ‌نویسی.....
۱۰۷	چرا نحوه‌ی مطرح‌کردن تبلیغات مهم است؟.....
۱۰۹	چگونه تبلیغ بنویسیم؟.....
۱۰۹	فرمول اساسی در تبلیغ‌نویسی.....
۱۱۱	تبلیغات با متن کوتاه و طولانی.....
۱۱۱	متن طولانی تبلیغ چه زمانی استفاده می‌شود؟.....
۱۱۲	متن کوتاه باشد یا طولانی؟.....
۱۱۳	میزان آگاهی مخاطب از محصول شما چقدر است؟.....

فصل هفتم

۱۱۷

۱۱۷	استفاده از تصاویر در تبلیغات.....
۱۱۸	یازده ویژگی تصویر مناسب تبلیغ.....
۱۱۹	استفاده از تصاویر و ویدئوهای باکیفیت.....
۱۲۱	معانی پنهانی رنگ‌ها در تبلیغات.....
۱۲۱	برای چه مواردی از رنگ قرمز استفاده کنیم؟.....
۱۲۵	ترکیب رنگ‌ها.....
۱۲۵	چه رنگ‌هایی محبوب‌ترند؟.....



نقش خطوط در تبلیغات ۱۲۵

بخش دوم ۱۲۹

حین تبلیغات ۱۲۹

فصل هشتم

۱۳۳

وظایف اصلی یک فروشنده در حین تبلیغات ۱۳۳

توضیحات تکمیلی در حین تبلیغات ۱۳۷

معرفی کسب و کار ۱۳۷

حل مشکلات و مشاوره ۱۳۷

پرداخت آسان ۱۳۸

استراتژی تخفیف ۱۳۸

معرفی محصول جدید ۱۳۸

مشورت با متخصصان ۱۴۰

آیا استراتژی در تبلیغات مهم است؟ ۱۴۰

در تبلیغات چه کارهایی نباید انجام داد؟ ۱۴۰

چقدر می‌توانید برای تبلیغات هزینه کنید؟ ۱۴۰

چه نوع تبلیغاتی با بودجه شما تناسب دارد؟ ۱۴۳

بهترین زمان برای شروع تبلیغات چیست؟ ۱۴۳

ضمانت ۱۴۹

دعوت به اقدام ۱۵۰

گزینه‌های مختلف خرید ۱۵۱

پیشنهاد ویژه برای کسانی که فعلاً نمی‌خرند ۱۵۱

قیمت‌گذاری مناسب ۱۵۱

توجیه قیمت در تبلیغات ۱۵۲

ساخت قیمت مرجع ۱۵۲



بخش سوم ۱۵۵

بعد از تبلیغات ۱۵۵

فصل ۹

۱۵۹

ارزیابی تبلیغات ۱۵۹

محاسبه‌ی ROI ۱۵۹

سرنخ‌ها را پیگیری کنید! ۱۶۱

لیست مشتریان یا «سی.آرام» چیست؟ ۱۶۱

جمع‌آوری و سازماندهی سرنخ‌ها ۱۶۲

پرورش سرنخ‌ها ۱۶۲

ردیابی تعاملات ۱۶۲

تجزیه و تحلیل کمی ۱۶۳

اتوماسیون بازاریابی ۱۶۳

ارائه‌ی خدمات به مشتری ۱۶۳

جمع‌آوری نظرات ۱۶۴

سؤالاتی که فروشنده بعد از انجام تبلیغات باید از خود بپرسد ۱۶۵

منابع ۱۶۹



مقدمه

این کتاب برای دانشجویان و کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار و علاقه‌مندان و افراد فعال در صنعت تبلیغات و هر کسی که می‌خواهد در مورد دنیای تبلیغات بیشتر بداند نوشته شده است.

اگر می‌خواهید در کسب‌وکار خود موفق باشید و بهترین روش برای تبلیغات را انتخاب کنید این کتاب به شما کمک خواهد کرد.

هر کسب‌وکاری برای تداوم و پیشرفت احتیاج به فروش بیشتر دارد. کسانی که در تبلیغات حرفه‌ای مهارت دارند و آن را به کار می‌گیرند در کسب‌وکار خود موفق و الگوی دیگر کسب‌وکارها هستند.

این کسب‌وکارها هم در بین مشتریان خود و هم در بین کسب‌وکارهای دیگر طرفدار دارند.

اگر بلد باشید تبلیغ کنید به شما اطمینان می‌دهم که در کسب‌وکار خود جزو موفق‌ترین افراد خواهید بود و هر محصول و یا خدماتتان پرفروش خواهد بود و طرفداران شما به محض عرضه‌ی محصول جدید از شما خرید خواهند کرد و حتی لازم نیست برای معرفی محصول جدید خیلی تلاش کنید در هر صورت محصول شما به سرعت فروش می‌رود. پس بسیار مهم است که با تبلیغات آشنا شوید و آن را به کار گیرید.



این کتاب به شما کمک می‌کند تا با روش درست تبلیغات آشنا شوید و در کمترین زمان یک تبلیغات حرفه‌ای برای کسب‌وکار خود طراحی کنید. البته هدف شما در کسب‌وکار فقط کسب درآمد نباید باشد. کسب درآمد، محصول جانبی کارها و فعالیت‌های شما در کسب‌وکارتان است.

کار اصلی تبلیغات چیست؟

کار اصلی تبلیغات در نهایت برطرف کردن مشکلات و ترس‌ها و نگرانی‌های افراد یا کسب لذت یا ایجاد تغییر در زندگی افراد با استفاده از محصول یا خدمات شماست. اگر بتوانید محصولات خود را این‌گونه معرفی کنید، تبلیغات را به‌خوبی به کار گرفته‌اید و در کسب‌وکار خود حرفه‌ای خواهید بود.

درباره‌ی نویسنده

از کودکی به بیزینس علاقه داشتم. به دلیل علاقه شدیدم به داشتن شغل در سن ۲۱ سالگی در یک شرکت معتبر در حوزه نفت و گاز استخدام شدم و بسیار خوشحال و راضی بودم؛ ولی خیلی زود متوجه شدم که علاقه‌ی من به داشتن کسب‌وکار برای خودم است. بعد از حدود ده سال کارمندی تصمیم گرفتم برای خود کسب‌وکاری راه‌اندازی کنم و در کنار شغل کارمندی شروع به مقدمات این کار کردم تا حدود ۴ سال پیش کسب‌وکار خودم را در زمینه‌ی تبلیغات و سپس کوچینگ و بیزینس کوچینگ و آموزش شروع کردم و هر روز با انگیزه و ایده‌های جذاب سعی بر ارتقا و پیشرفت کسب‌وکار خودم داشتم و هنوز هم دارم.

همیشه در حال آموزش و به‌کارگیری و پیشرفت در کسب‌وکار خودم هستم. برای اینکه به همکارانم و کسب‌وکارهای کوچک بتوانم کمک کنم



تصمیم گرفتیم مطالبی که آموزش دیدم را با نوشتن این کتاب به همه افرادی که کسب‌وکاری دارند منتقل کنم. این مطالب را گفتم که بدانید نویسنده این کتاب خود یک کسب‌وکار شخصی در زمینه تبلیغات دارد و همه کارهایی که برای پیشرفت یک کسب‌وکار لازم است را باتوجه به آموزش‌هایی که از افراد متخصص در این زمینه دیده است با زبانی ساده در اختیار شما قرار می‌دهد امیدوارم با خواندن این کتاب بتوانید برای کسب‌وکار خود تبلیغات حرفه‌ای انجام دهید. اگر احتیاج به آموزش بیشتر داشتید می‌توانید در دوره‌های آموزشی من شرکت کنید.

آغاز سفری لذت‌بخش به دنیای تبلیغات

در این کتاب با اصول کلیدی تبلیغات آشنا می‌شوید و دلیل پیشرفت کسب‌وکارها را به‌وضوح متوجه خواهید شد. یاد می‌گیرید چطور تبلیغات حرفه‌ای در حد بهترین شرکت‌های تبلیغاتی انجام دهید.

به شما روش‌های تبلیغ‌نویسی حرفه‌ای و همچنین روش‌ها و انواع تبلیغات، آموزش داده خواهد شد و شما با کارهایی که قبل، حین و بعد از تبلیغات باید انجام دهید آشنا خواهید شد.

در پایان کتاب می‌توانید یک تبلیغات جذاب و حرفه‌ای برای کسب‌وکار خود انجام داده و تجربه‌ی یک خرید رضایت‌بخش را به مشتریان خود هدیه دهید.

پس از خواندن این کتاب به یک سطح جدیدی از آگاهی خواهید رسید که دیگر نسبت به تبلیغات، تراکت، بیلبرد و هر تبلیغاتی در رادیو و تلویزیون



بی تفاوت نخواهید بود و حتماً بادقت به آن‌ها نگاه می‌کنید و یا خوب گوش می‌دهید تا متوجه شوید از چه تکنیکی برای تبلیغات استفاده شده است و می‌توانید ایرادات تبلیغاتی را هم متوجه شوید.

امیدوارم به همان اندازه که برای نوشتن این کتاب تلاش شده است برای شما نیز مفید و لذت‌بخش باشد.

در خاتمه از جناب استاد سید محمد حسین علوی که در نوشتن این کتاب کمک کردند و همچنین برای طراحی زیبای جلد تقدیر و تشکر می‌کنم.

و از سرکار خانم مریم دلالی نژاد ویراستار و صفحه آرای کتاب که با صبر و حوصله مرا راهنمایی کردند نیز کمال تشکر را دارم.

و همچنین از خواهر عزیزم خانم میترا ابادری که با دقت و توجه بسیار بازخوانی کتابم را به عهده گرفتند بی‌نهایت سپاسگزارم.

شیدا ابادری

اردیبهشت ۱۴۰۳

