

بازار در هشت تو

آموزش ساختن و فرستادن
اعلان تبلیغاتی

شرکت‌های زیادی هستند که خدمات فرستادن اعلان شخصی سازی شده را دارند، اما برای اینکه خودمان به صورت رایگان و محدود این کار را انجام دهیم، ابزارهایی را معرفی می‌کنیم:

پیام‌رسانی ابری فایربیس^۴

این ابزار یک پیام‌رسان چندبستر متعلق به شرکت گوگل است که برای فرستادن پیام هیچ هزینه‌ای دریافت نمی‌کند. شما می‌توانید با این ابزار به کاربران خود با ویژگی‌ها و موضوعات گوناگون در اینترنت پیام بدهید. این برنامه یکی از سریع‌ترین روش‌های فرستادن اعلان است.

وان سیگنال^۵

یکی از خبرنامه‌های پربرگاری (دانلود) و کاربردی است که به صورت افزونه (پلاگین) روی «وردپرس» نصب می‌شود و اعلان‌ها را به صورت خودکار برای کاربران می‌فرستد. برای هر تلفن همراهی قابل استفاده است و با آن می‌توانید مخاطبان را بر اساس دفعاتی که از وب‌نوشت (وبلاگ) شما بازدید کرده‌اند یا ویژگی‌های دیگر، گروه‌بندی کنید.

سند پالس^۶

این نرم‌افزار می‌تواند با سرویس‌های ارسال اعلان کاربران ما را به خریداران احتمالی تبدیل کند. با تمام مرورگرها و دستگاه‌ها سازگار است و افزایش قابل توجه تعداد کسب‌وکارها را تضمین می‌کند. همچنین می‌تواند اعلان‌ها را بر اساس موقعیت مکانی کاربر و رفتار او در مرورگر و اینترنت شخصی سازی کند.

پوش اسپیس^۷

برای کاربری راحت و ساده می‌توان از این ابزار استفاده کرد. امکان پشتیبانی همه‌جانبه مرورگرها و دستگاه‌ها را دارد و بسیار ساده است، به حدی که دقایقی بعد از ثبت‌نام در وبگاه می‌توانید فرستادن اعلان با این ابزار را آغاز کنید. حتی می‌توانید برای کاربری ساده‌تر، با

مفیدی که در نگاه اول مخاطب را به مشتری تبدیل کند. همچنین استفاده از شکلک (ایموجی)ها که متن را جذاب‌تر کنند و اگر می‌شود، در این پیام اعلان از تصویر استفاده شود که باعث شود مخاطب در نگاه اول به وبگاه سر بزند و به مشتری تبدیل شود.

توجه به تقویم‌ها و مناسبت‌ها: برای مثال، در مناسبت‌ها اکثر محصولات تخفیف می‌خورند. می‌توان در آن روزها با یک پیام تخفیف جذاب و ویژه، اعلان خود را فرستاد.

برای جذاب‌بودن و مؤثربودن اعلان می‌توان تعداد تبلیغات را محدود کرد، چون اکثر کاربران از تبلیغات متنفرند. شما باید در پیام اول تبلیغات وبگاه خود را محدود کنید تا کاربری که برای اولین بار وارد وبگاه شما می‌شود، پشیمان نشود.

استفاده از عنوان‌های گویا
و خلاق

توجه به گروه‌بندی مخاطبان و ارزیابی رفتارها و ویژگی‌های شخصی آن‌ها: سعی کنید با توجه به اینکه مخاطبان چه چیزهایی را در مرورگرها و اینترنت جست‌وجو می‌کنند، نوع فرستادن اعلان و همچنین زمان و موضوع پیام خود را برای کاربر و مخاطب تعیین کنید تا راحت‌تر جذب و به مشتری تبدیل شود.

شوکر دادن به مخاطب: برای مثال، در اعلان بگوئید تخفیف فقط تا ساعت هفت ادامه دارد و تا شش‌ماه آینده تخفیفی نداریم تا مخاطب کنجکاو شود و به وبگاه شما سر بزند.

استفاده از ادبیات دوستانه: سعی کنید از ادبیات رسمی استفاده نکنید. با مخاطب خود دوست و رفیق باشید و در پیام اعلان خود صمیمیت و دوستی به مخاطب را در اولویت قرار دهید.

فن‌های بازاریابی با تلفن همراه یا همان «موبایل مارکتینگ» در واقع مجموعه اقدام‌هایی هستند که به افراد و سازمان‌ها کمک می‌کنند با مخاطبان خود ارتباط برقرار کنند. در واقع، این روش نوعی روش تبلیغاتی رقمی (دیجیتال) است و می‌خواهد به وسیله تلفن همراه، با مخاطبانی که با رایانک و گوشی‌های هوشمند کار می‌کنند، ارتباط برقرار و آن‌ها را جذب کند.

بازاریابی با تلفن همراه ابزارها و روش‌های متعدد دارد:

فرستادن پیامک

فرستادن پیام چندرسانه‌ای (ام‌ام‌اس)

بازی با تلفن همراه^۱

خواندن رمزبینه‌های پاسخ سریع

یافتن موقعیت مکانی

اطلاع‌رسانی‌های اعلانی^۲

معرفی برنامه‌های تلفن همراه^۳

تبلیغات در فروشگاه‌های «مارکت پلیس» از این موارد، دو نمونه را شرح می‌دهیم:

۱. بازاریابی به روش
اطلاع‌رسانی‌های اعلانی

در این روش، پیامی را به کاربران وب و تلفن همراه ارسال می‌کنیم تا کسب‌وکار خود را تبلیغ کنیم. این پیام به صورت اعلان و بیشتر به شکل «حبابک» (پاپ‌آپ) نمایش داده می‌شود. در این روش افراد جزئیات کسب‌وکار خود، مانند قیمت‌ها، تخفیف‌ها و شرایط را اطلاع می‌دهند که به تلفن‌های همراه و در مرورگر فرستاده می‌شود.

برای اینکه در این روش موفق شویم و تأثیر بیشتری روی کاربر بگذاریم، رعایت چند نکته ضروری است:

توسعه قوی وبگاه: طوری که مخاطب خیلی راحت و با دسترسی آسان وارد وبگاه شود و به مشتری تبدیل شود.

استفاده از محتوای مناسب در اعلان‌ها: برای مثال، استفاده از نمایی (برند) خوب در شمایل (آیکون) مناسب برای وبگاه که عنوان یا نشان شما باشد و استفاده از متن مناسب کوتاه و جذاب و

ساخت رمزینۀ پاسخ سریع با استفاده از وبگاه

ابتدا یک وبگاه ایرانی را به شما معرفی می‌کنیم:

www.kitset.ir این وبگاه یکی از ساده‌ترین روش‌های ساخت رمزینۀ دارد. اما اگر می‌خواهید رمزینۀ پاسخ سریع با شخصی‌سازی‌های زیاد بسازید، می‌توانید از وبگاه Qrcode monkey و همچنین از وبگاه QRFY mobi استفاده کنید.

ساخت رمزینۀ پاسخ سریع با رایانه و رایانک

در مرورگر گوگل به صفحهٔ فلاگ^۱ بروید و در بخش جست‌وجو عبارت QR را بزنید و سپس روی گزینهٔ Enabled کلیک کنید. تلیک موردنظر را نشان‌دار کنید. در نوار جست‌وجو یک رمزینۀ سریع پاسخ برایتان نمایش داده می‌شود.

استفاده از گروه‌بندی هوشمند کاربران و داده‌های مکانی و تاریخچهٔ بازدید و رفتار و زمان کاربران، اعلان بسازید. همچنین می‌توانید از برنامه‌های کاربردی ایرانی مانند پوشه، نجوا و پوش‌نامه نیز استفاده کنید. نجوا رایگان است، اما پوش و پوش‌نامه رایگان نیستند.

۲. بازاریابی به روش خواندن رمزینۀ پاسخ سریع

قبل از آموزش ساخت رمزینۀ باید بگوییم، اصطلاح «پاسخ سریع» معادل فارسی کیو آر و مخفف «Quick response» است که به زبان ساده، نوعی خاص از رمزینۀ است؛ رمزینۀ‌ای به شکل دوبعدی که قابلیت دارد در یک‌زمان کوتاه، از طریق پوششگرهای (اسکنر) نوری، مثلاً پوشش به‌وسیلهٔ تلفن همراه، اطلاعات لازم را منتقل کند.

آموزش ساخت رمزینۀ پاسخ سریع

ابتدا باید هدفمان از ساخت رمزینۀ پاسخ سریع معلوم باشد و بدانیم چه اطلاعاتی را می‌خواهیم به مخاطب انتقال دهیم. برای مثال، در یک قهوه‌سرا (کافی‌شاپ) رمزینۀ‌ای پاسخ سریع کنار میز هست و شما می‌توانید با پوشش (اسکن کردن) آن، فهرست (منوی) قهوه‌سرا را در گوشی خود بارگیری کنید.

ساخت رمزینۀ پاسخ سریع با استفاده از نرم‌افزار

یکی از بهترین نرم‌افزارها برای ساخت رمزینۀ پاسخ سریع نرم‌افزار «بارکد جنریاتور»^۸ است. برای استفاده به نشانی وبگاه برنامه بروید. در وسط صفحهٔ اصلی قسمتی با عبارت «Enter your website tex or drop a file» را می‌بینید. در این قسمت با توجه به عنوان‌ها می‌توانید نشانی، فیلم، تصویر، یا موقعیت مکانی را قرار دهید و در سمت راست، ظاهر را به شکل موردنظر خود در بیاورید. در آخر روی گزینهٔ بارگذاری بزنید و به‌سادگی رمزینۀ ساخته‌شدهٔ خود را ببینید.

پی‌نوشت‌ها

1. In game mobile marketing
2. Notification marketing
3. App based marketing
4. Firebase cloud messaging
5. one signal
6. Send pulse
7. push assist
8. Barcode Generator
9. Flag