

مقدمه

تبلیغات محصولی مشابه در بازار، یک مورد کاملا طبیعی می باشد. هر کالایی که وارد بازار می شود معمولا رقیبی دارد که بخواهد با او وارد مبارزه شود پس تبلیغات محصولی مشابه، یک مورد کاملا طبیعی است. در این مقاله قصد داریم تا 4 روش را به شما یاد دهیم تا بوسیله آن بتوانید تبلیغات محصولی مشابه در بازار را بهتر انجام دهید.

4 روش برای تبلیغات محصولی مشابه در بازار

1 از کاه، کوه بسازید

همیشه به ما گفته اند که از کاه، کوه نسازید ولی اینجا قضیه فرق می کند. تا می توانید از کاه، کوه بسازید. منظور از این حرف این **نیست** که دروغ بگویید. کمی بزرگنمایی کنید ولی واقعیت را بگویید. تمام مشخصات و مزیت های ریز و درشت محصول یا خدمات خود را بررسی کنید. قطعا موردی هست که رقبا از قلم انداخته باشند. آن مورد را یک امتیاز برای خود بدانید و از آن استفاده کنید. کاری که شما باید انجام دهید این است که موضوعات کوچک و کم اهمیت را بزرگ کنید.

داستانی برای نمونه:

یک تبلیغات نویس قرار بود تا برای یک کارخانه تولید رب گوجه فرنگی، تبلیغاتی خوب بنویسد و در تلویزیون نمایش داده شود. بعد از چند روز تحقیق در کارخانه به یک نتیجه عالی رسید. طبق مشاهدات او، همه کارخانه ها برای درست کردن رب، ابتدا پوست آن را جدا می کنند و سپس از آن رب درست می کنند. این کار معمول آنهاست ولی هیچ کدام این کار را در تبلیغات خود عنوان **نمی کنند**. این مورد، یک امتیاز برای تبلیغات تلویزیونی شد. وقتی در تبلیغات تلویزیونی این متن گفته شد که ابتدا پوست آن را می گیرند و سپس تبدیل به رب می شود، همه بینندگان فکر کردند که این کارخانه تنها کارخانه ای می باشد که این کار را انجام می دهد. از همان ابتدا فروش این رب از همه جلو زد و همه رقبا را گرفت.

2. درباره مزیت های محصول زیاد بگویید

منظور از این مورد این می باشد که مزیت های بارز هر محصول را زیاد توضیح دهید. برای آن کاربردهای مختلف پیدا کنید. به آن آب و تاب دهید. اینگونه برای مخاطب خود نیز بزرگ نشان داده می شود.

3. اسم محصول یا بسته بندی آن را متفاوت کنید

وقتی اسم محصول را متفاوت کنید یعنی آن را نسبت به اسم محصولات رقبا متمایز کرده اید. این تمایز باعث می شود تا اسم محصول شما بر سر زبان ها باشد. این موضوع در مورد بسته بندی هم صادق می باشد. وقتی بسته بندی شما خاص باشد قطعاً در فروش شما تاثیر خواهد گذاشت. افراد به دنبال چیزهای خاص هستند.

4. چهره ای محبوب و پایدار برای محصول خود بیاورید

اینکه چهره محصول شما در ذهن مخاطب شما چگونه است بسیار در برند شدن محصول شما تاثیرگذار است. هر چه شخصیت و هویت برند شما قوی تر باشد ارزش برند شما بیشتر می باشد و پایدارتر خواهید بود.



**چنانچه در مدت زمان تخمینی موفق به اتمام این مقاله نشده اید می توانید به سایت تست
تندخوانی مراجعه کنید**

تیم آموزشی ماهان تیموری

نویسنده: محمد محمدی - ماهان تیموری

ارائه دهنده آموزش های کسب و کار، کارآفرینی، تبلیغات ایتترنتی

نظرات شما نسبت به مقاله "4 روش برای تبلیغات محصولی مشابه در بازار" برای تیم
آموزشی ماهان تیموری ارزشمند و سازنده می باشد.