

آیا برنهای تبلیغاتی هنوز هم موثرند؟

به این سوال به دو صورت می توان جواب داد. اولین جواب، پاسخی کوتاه است: بله هنوز موثرند. اما دومین جواب کامل تر است: اگر تبلیغات خود را اصولی طراحی کنید و در جای مناسب قرار دهید موثر هستند. این به آن معنی است که نمی توان به اولین شرکت تبلیغاتی اعتماد کرد و تصور کرد که با پرداخت مبلغی ناچیز، توجه میلیونها نفر به شما جلب خواهد شد. بنابراین باید بررسی هایی در این مورد انجام دهید تا متوجه شوید که برنهای تبلیغاتی شما در چه زمان و مکانی حداکثر تاثیر را خواهند داشت.

نکته مهم دیگر این است که به محض پرداخت ۱ دلار برای تبلیغات نباید انتظار داشته باشید که ۱ دلار به درآمد شما افزوده شود. این مسئله یکی از تصورات غلط تاجران دنیای الکترونیکی است. هزینه تبلیغات الکترونیکی نسبتاً بالا است و سرعت نتیجه گرفتن از آن کند است. اما نباید تنها به بخش تاریک مسئله توجه کرد، زیرا تبلیغات الکترونیکی مزایای فراوانی نیز دارند. این نوع تبلیغات قابلیت انعطاف و هماهنگی بسیاری با تجارت خاص شما را دارا هستند و باعث افزایش فروش کالا از طریق وب سایت می شوند.

بدون هیچ بحث اضافه دیگر به ذکر چند نکته در مورد طراحی بنر های تبلیغاتی می پردازم:

درس اول :

«در طراحی خود دقت کنید»

و به ۳ سوال مهم زیر پاسخ دهید :

۱. آیا در طراحی بنر تبلیغاتی شما، (بیش از حد) از انیمیشن استفاده شده است؟ اگر این طور است حتماً در فروش شکست می خورید.

۲. آیا آرم شرکت در آن وجود دارد؟ هیچ کس به آرم شما توجه نخواهد کرد، مگر آنکه مطلب خاصی را به بیننده برساند.

۳. آیا تاکید کرده اید که روی این قسمت کلیک کنید؟ مسلماً مابلید که بیننده عملی را انجام دهد، نه اینکه تا بی نهایت به تبلیغ شما خیره شود.

حالا که مطالب اصلی مطرح شد، کمی بیشتر توضیح می دهم.

طراحی بنر تبلیغاتی يك اصل کلی و ساده دارد: محتوای تبلیغات باید فقط متن ساده یا لینک به سایت شما باشد. اکثر مردم به این نوع تبلیغات توجه خواهند کرد زیرا هنگامی که فردی در اینترنت سیر می کند به دنبال مجموعه ای از اطلاعات خاص است و به فکر مشاهده انیمیشن های جذاب یا آرم های هنری نیست. مردم به دنبال اطلاعات مرتبط با موضوع موردنظر خود هستند، پس وظیفه شما همین است: ارائه اطلاعات صحیح به جستجوگران در زمان و مکان مناسب. به شما اطمینان می دهم که این کار به حدی ساده است که احتیاج به هیچ طراحی حرفه ای ندارید و خودتان می توانید يك بنر ساده را طراحی کنید، زیرا هیچ شخصی بهتر از خود شما محصولات و خدماتتان را نمی شناسد. با جملات ساده و گویا آنها را توصیف کنید و شاهد جذب شدن ترافیک و مشتریان مستعد به سایت خود باشید.

درس دوم :

۱- ایجاد آرم (نشان تجاری) یا ایجاد ترافیک

برنهای تبلیغاتی می توانند با توجه به اهداف مورد نظران شما را یاری کنند. آیا شما به دنبال ایجاد آرم تجاری و معروفیت آن هستید یا تنها مابلید حجم ترافیک سایت خود را در مدت زمان معینی بالا ببرید؟

معروف ساختن نام تجاری در اذهان عمومی، مسلماً مشکل تر است خصوصاً برای شرکتهای کوچک یا متوسط. اما اگر بودجه کافی برای این کار در نظر گرفته اید، مشغول شوید.

برای ایجاد ترافیک استفاده از تبلیغات شاید منطقی ترین راه باشد اما اگر بخواهید تعداد زیادی بنرتبلیغاتی در سایتهای مختلف قرار دهید متحمل هزینه زیادی خواهید شد، خصوصاً هنگامی که شما برای کلیک بازدیدکننده روی بنر پول پرداخت می کنید، اما این ورود منجر به فروش نمی شود. راه عملی تر برای این کار آن است که ۲ یا ۳ بنر تبلیغاتی در سایتهای مرتبط قرار دهید تا فشار زیادی را از نظر مالی متحمل نشوید.

۲- مکان قرار گرفتن بنر

راز موفقیت « بنرهای تبلیغاتی » در مکان قرار گرفتن آن نهفته است. باید زمان لازم را صرف کنید و محل مناسب را بیابید. سایتهائی را پیدا کنید که در زمینه مرتبط با شما کار می کنند اما محصولات و خدمات شما را ارائه نمی دهند. بازدیدکنندگان این سایتهای مسلماً در همان لحظه به سمت شما جذب خواهند شد. صفحه ورود مشتریان به سایت خود را جذاب طراحی کنید تا بازدید کننده را به ماندن در سایت شما ترغیب نماید.

درس سوم :
« درست و کامل عمل کنید. »

معنای این جمله آنست که نباید به يك بنر اکتفا کنید. شما باید حداقل ۴ تا ۶ بنر تبلیغاتی با متن ها و اندازه های متفاوت داشته باشید. به این ترتیب این امکان وجود دارد که همزمان آنها را امتحان کنید و کارائی هر کدام را بسنجید. هر بنر در مدت زمان خاصی حداکثر تاثیر را روی مخاطبین خود دارد و باید بعد از مدتی تعویض شود. در این صورت شما با توجه به اطلاعات جمع آوری شده، می دانید که چه نوع تبلیغاتی تاثیرگذارترند و در ساخت بنرهای بعدی فاکتورهای موفقیت را منظور خواهید کرد. همچنین شما می توانید مکان این تبلیغات را به صورت چرخشی تغییر دهید و تاثیر هر کدام از بنرهای تبلیغاتی خود را در سایتهای مختلف بسنجید.

درس چهارم :
« همه چیز را با دقت زیر نظر داشته باشید. »

ممکن است بعضی از بنرهای تبلیغاتی در سایتهای معینی بهتر از بقیه عمل کنند. نکته زیر را در نظر داشته باشید، نوع بازدید کنندگان سایت عاملی است که تاثیر مستقیم بر موفقیت بنرتبلیغاتی شما دارد. اگر بنری در ایجاد ترافیک موثر نبوده ممکن است به یکی از دو دلیل زیر باشد:

- ایراد از طراحی بنر است.
- ممکن است در آن مکان، افراد به موضوع مورد نظر ما علاقه ای نداشته باشند.

اگر بنرتبلیغاتی در کار خود موفق بود، نشاندهنده آن است که در آن محیط افراد بسیاری به دنبال پیشنهادات ما بوده اند. (پیشنهاداتی که توسط بنر تبلیغاتی ما واضح و صحیح به بازدید کننده انتقال یافته است).

اگر تبلیغات شما موفق هستند لازم نیست تغییری در آنها ایجاد کنید. می توانید برای تاثیر بیشتر در فواصل زمانی مختلف بخشهائی را به آن اضافه یا کم کنید و در سایتهای مختلف آنها را امتحان کنید.

استفاده مناسب از بنرهای تبلیغاتی، روشی موثر در بازاریابی محصولات و خدمات شما خواهد بود. اما همانطور که قبلاً نیز گفته شد "برای انتخاب هر روش یا راه کاری ابتدا احتیاج به بررسی و تحقیق می باشد. در ضمن این بررسی شما در این زمینه حرفه ای و با تجربه خواهید شد. اکنون وقت آن است که برای استفاده یا عدم استفاده از این روش تصمیم بگیرید.

و توصیه آخر:

هرگز تصور نکنید که چون این روش دارای مقبولیت عام است پس شما باید از آن استفاده کنید بلکه همواره به دنبال روشهای بازاریابی متناسب با تجارت خود باشید.