

## ۱۰ نکته مهم برای افزایش تاثیر گذاری متن تبلیغاتی تان



امروزه نوشتن تبلیغ نویسی و متنی که بتواند روی خوانندگان آن متن تبلیغاتی تاثیر بگذارد بسیار حائز اهمیت است. زیرا اگر متن تبلیغ بتواند مشتری را متقاعد کند و اعتماد او را جلب کند، فروش را آسان تر می کند.

در این مقاله کرگ سیمپسون که در امر بازاریابی فعالیت می کند به ۱۰ نکته مهم در تبلیغ نویسی برای بالا بردن تأثیرگذاری آن می پردازد. ( برای نوشتن این مقاله از مجله خلاقیت شماره ۱۰۲ استفاده کرده ایم.)



**Craig Simpson**  
Direct Marketing  
Consultant and Coach

چه خودتان متن تبلیغ را می نویسید و چه نویسنده ای برای تبلیغ نویسی استخدام کرده باشید، بازهم می توانید از نکاتی که در این مقاله گفته شده اند بهره بگیرید و آگهی بهتری تولید کنید.

## ۱- از زمان حال و دوم شخص استفاده کنید.

زمانی که ما شروع به خواندن هر متن تبلیغاتی ای می کنیم، دوست داریم از کلمه شما استفاده شود. زمانی که این کلمه را می بینیم، مطمئن می شویم که نویسنده دارد با ما صحبت می کند و باعث می شود که ما خودمان را با محصول مورد نظر تصور کنیم. پس بهتر است تا جای ممکن از ضمیر شما و از زمان حال حاضر استفاده کنید؛ نه از زمان های آینده یا گذشته! نگوئید: (( مشتریان از فواید بی شمار نوشیدنی آلوئه ورا ما بهره مند خواهند شد.)) بلکه بگوئید : شما از فواید بی شمار نوشیدنی آلوئه ورا ما بهره مند می شوید.))

## ۲- سبک نگارش ساده و روانی داشته باشید.

هدف از نگارش شما این است که محصول یا خدمات خود را به فروش برسانید، نه این که خوانندگان را تحت تأثیر سبک نگارشی خود قرار دهید. همچنین باید طوری بنویسید که همه مشتریان به راحتی متوجه منظورتان بشوند و درک نادرستی از آن نداشته باشند.



## ۳- از کلمات ساده استفاده کنید.

این مورد به مورد قبلی شباهت دارد. اگر نوشته شما پر از کلمات سخت و ادبی باشد، مشتریان آن را نخواهند خواند.

## ۴- اطلاعات رایگانی به مشتریان ارائه کنید.

برای اینکه چیزی به دست آورید، باید چیزی هم ارائه کنید. شما باید به طریقی توجه مشتریان را جلب کنید؛ پس باید چیزی به آن ها بدهید که برایشان ارزش وقت گذاشتن داشته باشد. و یکی از چیزهایی که می توانید به آن ها ارائه کنید، اطلاعات رایگان است. در ابتدای متن تبلیغ مطلب مفید و جالب را با آن ها

به اشتراک بگذارید. این کار برای بازاریابان اینترنتی ساده تر است؛ زیرا آن ها می توانند به همراه آگهی شان یک نسخه کتاب الکترونیکی کوچک و کم حجم ارسال کنند.

## ۵- متن تبلیغاتی اتان یا آگهی تان را خاص کنید.

روزانه تبلیغات مختلف و تکراری ای را هم در فضای مجازی و هم به صورت چاپی می بینیم؛ کار به جایی رسیده که دیگر نمی توانیم به بسیاری از آن ها اعتماد کنیم. یکی از متخصصان حوزه تبلیغات برای غلبه بر این مشکل در آگهی اش به جای اینکه بنویسد (( تقریباً صد هزار نفر یکی از محصولات ما را خریده اند))، نوشت (( ۹۷۴۸۲ نفر یکی از محصولات ما را خریده اند)). اولین جمله چیزی است که باعث فراری دادن مشتریان می شود زیرا همه روزه جمله مشابهی را می شنویم یا درجایی می خوانیم. اما جمله دوم شباهت بیشتری به حقیقت دارد. ساده بگوییم، اعداد و اطلاعات را به صورت دقیق و مشخص بیان کنید، نه گرد شده.

## ۶- متن تبلیغاتی طولانی ای بنویسید.



احتمالاً شنیده اید که می گویند متن تبلیغاتی تان نه باید کوتاه نه طولانی باشد. اما اگر به شکلی هوشمندانه متن تبلیغاتی خود را تهیه کنید، می توانید مطمئن باشید که متن طولانی هم مورد استقبال مشتریان قرار می گیرند.

## ۷- در پیش نویس متن تبلیغاتی، نوشته ی بلند بالایی بنویسید و سپس خلاصه اش کنید.



هنگامی که مشغول نگارش پیش نویس متن تبلیغاتی خود هستید، به فکر طولانی شدن متن نباشید؛ چون قرار نیست آن متن را عیناً در آگهی اصلی بنویسید. تا می توانید ایده ها و جزئیات را به صورت کامل در پیش نویس بیاورید. سپس به عقب بازگردید، متن خود را دوباره بخوانید، آن را اصلاح کنید، بخش های اضافی را حذف و چکیده خوبی از آن تهیه کنید.

## ۸- از کمک به رقبایان پرهیزید.

نیازی نیست که زمان زیادی در مورد محصول و بازار به صورت کلی صحبت کنید. بهتر است مزایای عالی محصول خودتان را با جزییات تعریف کنید.

به عنوان مثال، اگر در حیطه خدمات نظافت منزل کار می کنید، نیازی نیست برای مخاطبانان تعریف کنید که چقدر خوب می شد اگر شخص دیگری نظافت منزل آن ها را به عهده می گرفت و آن ها می توانستند بیشتر استراحت کنند. بله، آن ها قطعاً با این موضوع موافق اند. پس به سراغ اینترنت می روند و به دنبال شرکت هایی می گردند که این کار را انجام می دهند و در نهایت شرکتی غیر از شرکت شما را انتخاب می کنند. شما باید در مورد مزایایی که شرکت شما در قیاس با دیگر شرکت ها به مشتریان ارائه می کند صحبت کنید.

## ۹- نصفه نیمه صحبت نکنید.

فرض نکنید که مشتریان شما را به اندازه کافی می شناسند و از مزایایی که به آن ها ارائه می کنید با خبرند. همچنین حواستان باشد که نیمی از مزایا را روی یک برگه و دیگری را روی برگه ای دیگر ننویسید، زیرا ممکن است یکی از آن ها به هر دلیلی گم شود. شما تنها همین یک شانس را برای جذب مخاطب دارید؛ از آن به درستی بهره ببرید.

## ۱۰- زیر تصاویری که استفاده می کنید، توضیحی بنویسید.

همان طور که دیوید، آگیلوی، متخصص حیطه تبلیغات می گوید: (( بیشتر مردم تمایل بیشتری به خواندن نوشته ها و توضیحات زیر عکس ها دارند تا متن اصلی تبلیغ. پس هیچ گاه تصویری را بدون توضیح رها نکنید. یادتان باشد که در توضیح زیر عکس ها از برند خود نام ببرید تا در ذهن آن ها باقی بماند. ))

**برای مقالات و آموزش های بیشتر به وبسایت مغناطیس مشتری  
مراجعه کنید.**