

# تکنیک های تبلیغ نویسی چیست؟



# تکنیک های تبلیغ نویسی چیست؟



<https://iracode.com/advertising-techniques/>



۰۹۱۲۴۱۰۴۵۳۵



## تکنیک های تبلیغ نویسی چیست؟

تکنیک های تبلیغ نویسی: اگر در شغل تجاری هستید، به خوبی می-دانید که برای جذب مشتری و کسب یک نتیجه مطلوب، باید تبلیغ کنید. یک تبلیغ عالی توجه مخاطبان شما را جلب می-کند تا به محصول یا خدمات شما علاقه-مند شده و مصرف-کنندگان تمایل زیادی به خرید آن داشته باشند. برای یادگیری اصول نوشتن یک تبلیغ جذاب و موثر در اینجا تکنیک-های تولید محتوا تبلیغ نویسی را در شرح داده -ایم.

( صفحه خدمات تولید محتوا ایراکد را حتما یک بار هم که شده بازدید کنید تا دیدتان در مورد تولید محتوا تغییر کند. )

### هدف تبلیغات و تبلیغ نویسی

۱. تبلیغ برای برندسازی شخصی
۲. تبلیغ برای فروش کالا
۳. تبلیغ برای ارائه خدمت
۴. تبلیغ برای برندسازی تجاری
۵. تبلیغ برای انتقال پیام های اجتماعی
۶. تبلیغ برای رویداد یا اتفاقاتی خاص

### تکنیک های موثر در تبلیغ نویسی

#### ۱- محل انتشار تبلیغ

تصمیم بگیرید که تبلیغ را کجا منتشر کنید. آیا تبلیغات شما در روزنامه، مجله، وب-سایت یا فیس بوک چاپ می شود؟ دانستن اینکه در کجا قصد انتشار آگهی را دارید، بر نحوه نوشتن تبلیغ نویسی (advertising) تأثیر می-گذارد. لازم است پیرامون فضای تبلیغاتی خود را بشناسید. از جمله اینکه چند کلمه به شما اختصاص داده شده، اندازه قلم چقدر است و آیا می-توانید از گرافیک یا ویدئو استفاده کنید.

در نهایت، تبلیغ سنتی به سبک طبقه -بندی شده تقریباً در هر رسانه پخش خواهد شد، اما ممکن است لازم باشد اصلاحات کوچکی انجام دهید تا متناسب با فضایی که در آن تبلیغ می-کنید متناسب باشد. برای تبلیغ نویسی در یک فیس بوک یا تبلیغات آنلاین دیگر، تبلیغ شما محدود خواهد بود.

در هر صورت، وقتی در حال نوشتن تبلیغ هستید، هر کلمه مهم است. بیش از حد مبهم یا زیاده گویی، باعث می-شود مخاطبان به جای مکث برای خواندن، از تبلیغات شما چشم-پوشی کنند، بنابراین بدون توجه به نوع تبلیغاتی که می-نویسید، می-بایست اصول نوشتاری اعمال شوند.

#### ۲- تبلیغ نویسی (advertising) متناسب با مخاطبان هدف



### ۳- انتخاب عناوین جذاب

یکی از عوامل موثر در تبلیغ نویسی موثر، استفاده از یک عنوان جالب توجه است. این مهم ترین قسمت تبلیغات شما است، زیرا هدف اصلی شما این است که مصرف کنندگان تبلیغ شما را بخوانند. اگر عنوان شما مبهم است، درک آن دشوار است یا به هیچ وجه جالب نیست، نمی توانید انتظار داشته باشید که مخاطبان وقت بگذارند و بقیه آگهی های شما را بخوانند. زیرا تصور می کنند که شرکت شما آنقدر نوآور نیست که بتواند یک تبلیغ جذاب ارائه دهد و روی محصول شما نیز تأثیر منفی خواهد گذاشت.

بسیاری از افرادی که سوار مترو می شوند، از طریق فیس بوک، اینستاگرام و یا دیگر شبکه های اجتماعی پیمایش می کنند، تبلیغ نویسی موثر و جذاب، می تواند توجه آنها را جلب کند. یک تیترا را چنان جذاب کند که اساساً شخص خواننده را مجبور به توجه کند. عنوان شما می تواند چیزی تکان دهنده، عجیب، جذاب یا هیجان انگیز باشد.

### ۴- اشاره به نقاط قوت خدمات و کالا

توجه داشته باشید، خط بعدی بعد از تیترا، یک شانس کوتاه برای ایجاد تصویری جامع از برند شما، در ذهن مخاطبان است. بعد از تیترا اسرارآمیز، تکان دهنده یا احساسی خود، شما باید یک چیز اساسی را دنبال کنید. در غیر این صورت، عنوان شما صرفاً یک هیاهوی تبلیغاتی تلقی می شود. از نقاط قوت خدمات خود استفاده کنید تا به مصرف کنندگان بگویید که محصول شما چه نیازهایی را می تواند برطرف کند.

مهم ترین مزایای محصول شما برای مصرف کننده را مشخص کنید. این بخش از تبلیغ نویسی، باید حاوی قوی ترین نقاط فروش شما باشد.



## تکنیک های تبلیغ نویسی چیست؟

۵- ایجاد انگیزه برای خرید

برای محصول خود انگیزه ایجاد کنید. این موضوع، فرصتی برای ایجاد تمایل شدید برای خرید محصول است. این یک موقعیت خوب است که می-توانید با احساسات مخاطب خود تعامل کرده و این حس را منتقل کنید که محصول شما نیاز او را برآورده می-کند.

اگر محصولی را ارائه می-دهید که در واقع برای مردم مفید خواهد بود، نوشتن یک تبلیغ نویسی باعث می-شود مردم محصولی بخرند که زندگی آنها را بهبود بخشد. نوشتاری می-تواند ابزاری موثر برای جذب مخاطبان باشد.

۶- بخش پایانی قدرتمند تبلیغ نویسی

در بخش پایانی به آنها بگویید چگونه محصول خود را تهیه کنند و دقیقاً چه کاری باید بعد انجام دهند. به آنها دسترسی بدهید که خرید محصول شما یا تماس با شما را آسان کند. شما فقط می-توانید وب سایت خود را معرفی و سئو و بهینه سازی کنید. برای استفاده از تکنیک های تبلیغ نویسی، می-توانید با ایراکد همراه باشید.

۷- تصفیه تبلیغ خود

وقتی در نوشتن تبلیغات تازه وارد هستید، با مشاهده تبلیغات نامناسب، می-تواند بفهمید چه چیزی آنها را تا این حد بی اثر می-کند. پس از آن، به این فکر کنید که چگونه می-توانید آن را بهتر کنید. برای تأثیرگذاری بیشتر در تبلیغ، بازنویسی کنید. به تبلیغات موثر نیز نگاهی بیندازید و سعی کنید مشخص کنید که چه چیزی باعث شده است که نتیجه عالی شود.

۸- طبیعی جلوه دادن تبلیغ

هنگامی که تبلیغ نویسی می-کنید، آن را طبیعی جلوه دهید. آن را طوری بنویسید که گویی آن را به مستقیماً به مخاطب خود می-گویید. مخاطبان به سمت نوشتن طبیعی سوق پیدا می-کنند. این موضوع بسیار موثرتر از نوشتارهای رسمی و شیک می-تواند در مخاطبان تأثیرگذار باشد. لازم نیست نه آن چنان سخت باشید که از مخاطبان انتظار درک و پذیرش داشته باشید و نه خیلی دوستانه که از شما چهره-ای جعلی ساخته شود.



۹- کوتاه و مفید نوشتن در تبلیغ نویسی

تبلیغ شما هر جا که منتشر شود، باید آن را کوتاه و مفید نگه دارید. مردم وقت ندارند یک آگهی را بخوانند که بیش از ۳۰ ثانیه به توجه آنها نیاز دارد. آنها در راه انجام کار دیگری مانند خواندن مقاله یا پیاده شدن از قطار یا اتوبوسی که سوار هستند با تبلیغ شما روبرو می شوند. تبلیغ شما باید به اندازه کافی جالب باشد تا با استفاده از تعداد کمی کلمه، تأثیر زیادی ایجاد کند.

۱۰- استفاده از توصیف مشتریان در تبلیغ نویسی

این روزها مخاطبان می خواهند قبل از خرید یک محصول، توصیفات را بخوانند. آنها معمولاً راضی به آزمایش آن نیستند تا زمانی که اطمینان حاصل کنند که برای افراد دیگر مفید بوده است. درج یک یا دو توصیف نامه در تبلیغات می تواند راهی عالی برای ایجاد اعتماد به نفس مخاطبان باشد.

در صورت امکان از یک مشتری نقل قول کنید. به عنوان مثال، اگر کالای سلامتی می فروشید، از نقل قول یک پزشک یا یک متخصص بهداشت استفاده کنید.

۱۱- استفاده از گرافیک در تبلیغ نویسی

اگر در تکنیک های تبلیغ نویسی خود امکان استفاده از تصویر یا فیلم را دارید، به ترکیب تبلیغ خود دقت کنید. داشتن تصویر به شما امکان می دهد از کلمات کمتری استفاده کنید. الزامی نیست ویژگی های محصول خود را توصیف کنید یا آنچه را که انجام می دهید بیان کنید. در عوض، تصویر یا فیلم را با یک عنوان یا برچسب جذاب در کنار هم قرار دهید.

شرکت ایراکد، با توجه به بهره گیری از تیمی متخصص و دانش روز، توانسته است خدمات شایسته ای را در خصوص طراحی سایت، بهینه سازی آن و ایجاد تبلیغ های موثر به مشتریان خود ارائه نماید. برای دریافت اطلاعات کامل تر با ایراکد همراه باشید.

۱۲- داشتن صداقت در تکنیک های تبلیغ نویسی

داشتن صداقت در تبلیغ نویسی یک ضرورت و اجبار است. صداقت موجب افزایش احساس رضایت بخشی و اطمینان خاطر در مخاطب می شود. شنیدن و خواندن یک حقیقت لذت بخش که با واقعیت های زندگی مخاطب متناسب است، بسیار تاثیرگذارتر از نوشتن کلمات و عبارات عجیب و حتی دروغین می باشد.

۱۳- تمایز راه حل شما از دیگران در تبلیغ نویسی

در پایان راه حل و تمایز خودتان را نسبت به تمام راه حل های دیگر توضیح می دهید. یعنی توضیح می دهید چرا محصول یا خدمات شما از تمام راه حل های دیگر بهتر است.