

قبل از شروع تبلیغات از چک لیست زیر استفاده کنید:

شناسایی اهداف:



تبلیغات را برای افزایش جریان نقدینگی سریع انجام می‌دهید.
تبلیغات را برای افزایش قرار گرفتن در معرض دید مخاطبان انجام می‌دهید.
درصد هدستید مشتریان فعلی در مورد خدمت و یا محصول جدید آگاه شوند.
تلاش برای جذب مشتری جدید برای خدمات و محصولات موجود
شما قصد دارید سود خود را از تبلیغ محصول خود به دست آورید.

شناسایی رقبا:



رقبا یک محصول یا خدمات خاص را تبلیغ می‌کنند.
رقبا یک بسته جذاب از محصولات یا خدمات را در اختیار دارند.
قیمت فروش محصولات رقبا از ما بیشتر است.

شناسایی کسب و کار:



چه نوع تبلیغاتی در گذشته موفق بوده است؟
چگونه می‌توان محصول خود را جذاب‌تر کرد؟
آیا سازمان شما برای افزایش فروش آماده است؟
آیا به اندازه کافی محصول برای دستیابی به افزایش فروش مورد انتظار را دارید؟
آیا شما قادر به پاسخگویی به تقاضای افزایش خدمات هستید؟

اجرای تبلیغات:



چه نوع تبلیغاتی باید اجرا کنید؟
نیاز به تکرار تبلیغ گذشته
ایجاد تبلیغات خلاق

طراحی آگهی:



آیا محصول یا خدمات شما به وضوح تعریف شده است؟
آیا شما ویژگی‌ها و مزایای پیشنهادی خود را نشان داده‌اید؟
آیا شما به وضوح قیمت را اعلام کرده‌اید؟
آیا در تبلیغ شما اقدام به عمل وجود دارد؟
آیا اطلاعات تماس را در اختیار قرار داده‌اید؟

افزایش اثربخشی تبلیغ:



کپی رایتینگ تبلیغ
بررسی گرافیک آگهی

