



متن تخفیف ویژه مخصوص افراد و شرکت هایی است که به ارائه محصول یا خدمتی می پردازند، اما نوشتن متن تخفیف ویژه کار ساده ای نیست. یکی از روش های موثر در جذب مشتری استفاده از متن خوب و جذاب برای **تخفیف دادن** و ارسال آن به شماره تلفن همراه مخاطبان، ارسال در شبکه های اجتماعی و سایت ها است. حالا اینکه چه **متن تخفیفی** بنویسیم؟ چگونه برای مشتری ارسال کنیم؟ از چه روشی جهت ارسال آن استفاده کنیم و ... را در این مقاله از **شرکت اقیانوس آبی** آموزش می بینید. در هر بخش نیز چند نمونه جذاب **متن برای تخفیف دادن** نیز ارائه شده است.

شرایط اقتصادی به گونه ای شده است که معمولا افراد بیشتر از قبل به دنبال خرید ارزان هستند، اما معمولا اجناس ارزان دارای کیفیتی پایین هستند و مردم با وجود ارزان بودن کمتر سمت خرید آن می روند، مگر اینکه از کیفیت محصول مطمئن باشند، آن وقت است که به صورت غیر منتظره ای به خرید آن ترغیب می شوند. حال چگونه می توانیم با استفاده از تخفیف به جذب مشتری بپردازیم و مشتریان خود را افزایش دهیم؟ برای پاسخ به این سوال تا انتهای مقاله با ما همراه باشید.

اصول نگارش متن تخفیف ویژه

تخفیف یکی از تکنیک های استفاده شده در [انواع تبلیغات](#) است. متن برای تخفیف ویژه کم نیست، اما انتخاب متنی که دل مشتری را برآید کمی مشکل است. اگر کمی خلاقیت و سلیقه به خرج دهید به راحتی می توانید یک متن زیبا بنویسید. قبل از هر چیزی شما باید با اصول نگارش متن تخفیف آشنا شوید و سپس اقدام به نوشتن آن کنید. رعایت موارد زیر جهت نگارش متن تخفیف الزامی است:

- **متن تخفیف ویژه حتما باید کوتاه باشد.** هیچکس حوصله خواندن یک متن طولانی و خسته کننده را ندارد، بنابراین همیشه سعی کنید که در کوتاه ترین جملات بهترین تاثیر را بگذارید. برای نمونه اگر قرار است متن خود را به صورت پیامک ارسال کنید بهتر است به همان 70 کاراکتر اکتفا نمایید، چرا که در بین انبوهی از پیامک ها و ... کسی وقت خواندن یک متن طولانی را ندارد.
- اگر خواستید **متن طولانی** هم بنویسید بهتر است که از علامت هایی مانند ستاره و ... استفاده نمایید.
- **برجسته کردن کلمات اصلی:** بهتر است برای این کار از کاراکترهایی مانند ستاره استفاده نمایید.
- **ساده و روان بودن:** ممکن است فهم کلمات پیچیده و تخصصی برای مخاطب مشکل باشد
- **جذابیت بصری را افزایش دهید:** مثلا به جای "د" از علامت های ؟ و ! هم خوب است.
- **عدم گفتن سلام و عرض ادب:** قرار است پیامک شما کوتاه و جذاب باشد. از همان اول وارد موضوع اصلی شوید.
- **استفاده از جملات کوتاه:** مثلا برای هر سطر 4 الی 5 کلمه در نظر بگیرید.

بیشتر بخوانید: [کلمات قدرتمند در بازاریابی و تبلیغات](#)

محتوای متن برای تخفیف ویژه

متن تخفیف ویژه زمانی تاثیر خودش را می گذارد که محتوای جذاب داشته باشد. برخی فقط به اصول نگارشی صحیح اهمیت می دهند، اما حتی ممکن است فردی اصول نگارشی را رعایت نکند اما محتوایش به حدی جذاب باشد که مخاطب را ترغیب به سمت خرید محصول نماید، پس رعایت اصول نگارشی بدون محتوای جذاب جهت جذب مخاطب کارساز نیست. اگر می خواهید متن تخفیف شما محتوای جذاب داشته باشد، رعایت نکات زیر الزامی است:

- **آغاز جذاب:** همه ما عادت داریم پیام هایی را که شروع جذاب دارند تا آخر می خوانیم. پس حتما پیام خود را با یک جمله جذاب شروع کنید.

- ایجاد ضرورت و ذکر بازه زمانی: حتما یک بازه زمانی کوتاه را در پیام خود ذکر کنید. برای نمونه اگر امروز 25 مرداد است بگویید فقط تا 26 مرداد ساعت 18 فرصت باقی است.
- ایجاد تعامل برای مخاطب: در واقع ایجاد تعامل به این صورت است که شما پیام خود را ارسال کنید سپس یک راه ارتباطی برای مخاطب ایجاد می کنید. مثلا در صورت تمایل عدد یک را به فلان سامانه پیامکی ارسال نماید. این کار سبب می شود تا شما بتوانید بازدهی پیامتان را ببینید.
- صمیمیت با مشتری: معمولا وقتی که فردی با لحنی مودبانه و صمیمی با ما سخن می گوید بیشتر ترغیب به صحبت با او می شویم. این مورد در جذب مخاطب نیز بسیار موثر است. برای نمونه زمانی که فردی ترغیب به خرید شد و اقدامات اولیه جهت ثبت نام را انجام داد می توانید در پیامک بعدی با نام کوچکش برای وی پیام بفرستید.
- اطمینان از مفید بودن پیام: از تمامی اصول از جمله اصول نگارشی و محتوایی اطمینان حاصل کنید. مطمئن شوید که پیام شما برای مخاطبتان مفید می باشد و در وی تاثیر مثبت ایجاد می کند.

چند نمونه متن تخفیف ویژه

متن تخفیف ویژه برای هر محصول یا خدمتی باید مخصوص به آن باشد. اکثر کسب و کارها در [کمپین های تبلیغاتی](#) خود از تخفیف برای جذب بیشتر و بالا بردن نرخ تبدیل استفاده می کنند. ما در ادامه به چند مورد از انواع متن برای تخفیف دادن می پردازیم:

متن حراج لباس

لباسی که به حراج گذاشته شده باید علاوه بر دارا بودن کیفیت، قیمت مناسبی هم داشته باشد. لباس اساسی ترین وسیله مورد استفاده بشر است. این روزها که همه چیز گران شده قطعا همه به دنبال خرید لباس های با کیفیت و قیمت مناسب هستند. متن حراج لباس باید به گونه ای باشد که علاوه بر بیان قیمت به خوبی کیفیت آن را هم نشان دهد. متن زیر یک نمونه متن تخفیف مربوط به حراج لباس است:

”به دلیل تغییر فصل“

لباس های این فروشگاه حراج شده است و با تخفیف زیاد به فروش می رسد.

حتما یک سر به ما بزن. پشیمان نخواهی شد.
آدرس.....:

متن تخفیف ویژه پوشاک

متن تخفیف ویژه پوشاک شامل تمامی اقلام پوشیدنی از جمله لباس، شال، روسری و ... می شود. در صورتی که می خواهید مشتری های خود را جذب کنید باید از متنی تاثیرگذار استفاده کنید، که مشتری را به خرید هر یک از اقلام پوشیدنی مورد نیازش ترغیب کند. مانند مورد زیر:
زمستون نزدیکه با هوای سردش
می خوای لباس و کفش بخری ولی هزینه آنچنانی نداری؟
اینجا همه چیز تا 3 آذر تخفیف خورده!
آدرس.....:

بیشتر بخوانید: اصول [قیمت گذاری](#) محصولات و خدمات

تخفیفات ویژه دیجی کالا

تخفیفات ویژه [دیجی کالا](#) همیشه در مناسبت های مختلف نظر همگان را جلب می کند. دیجی کالا یک فروشگاه اینترنتی بسیار محبوب است که تمامی محصولات خود را از طریق سایت، فروش مشارکتی و ... به فروش می رساند و مخاطبان بسیاری دارد.

متن تراکت آرایشگاه زنانه

متن تخفیف ویژه می تواند برای تمامی مشاغل باشد. آرایشگاه ها در ایران مراجعه کننده زیادی دارند. قیمت های آرایشگاه ها خصوصا آرایشگاه های لوکس بسیار گران است. زنان بسیاری آرزو دارند که حتی برای یک بار هم شده برای انجام اعمال آرایشی به یکی از آرایشگاه های لوکس مراجعه کنند. اما به دلیل هزینه های بسیار بالای این آرایشگاه ها امکان استفاده از خدمات آن ها برای همگان وجود ندارد. بر همین اساس گاهی جهت معرفی بیشتر به مشتریان و کمک به مشتریان کم بضاعت، برخی از

این آرایشگاه های لوکس تخفیفات خوبی را برای کارهای خود در نظر می گیرند. برای خبردار کردن مشتریان از این تخفیفات به یک پیام مناسب جهت ارسال به آن ها نیاز است.

متن تراکت را بیشتر آرایشگاه هایی نیاز دارند که تازه راه اندازی شده اند و نیاز به جذب مشتری دارند. بهترین متن برای جذب مشتری استفاده از پیام های تبلیغاتی همراه با تخفیف است. در ادامه یک نمونه پیام مخصوص تخفیف ویژه برای آرایشگاه های زنانه را برای شما آورده ایم:

این آرایشگاه کارشون عالیه!
با اینکه تازه راه اندازی شده ولی کلی طرفدار داره!
من خودم چند وقته می رم خیلی راضیم!
بیا اینم آدرسشون.
راستی تا آخر ماه هم برای کارهاشون تخفیف ویژه گذاشتن.

نمونه متن آگهی فروش

متن تخفیف ویژه می تواند شامل تمامی اقلام خوراکی، پوشاک و ... باشد. فروش همیشه هم شامل محصولات یک فروشگاه، کارخانه یا یک شرکت نیست. گاهی افراد وسیله ای دارند که می خواهند آن را به فروش بگذارند. وسایل نقلیه شخصی به صورت های مختلفی مانند روزنامه، شبکه های اجتماعی و حتی چسباندن برگه بر روی بدنه آن ها توسط مالک به فروش گذاشته می شوند. متن برای آگهی فروش برای هر یک از این دسته ها متفاوت است. فردی که می خواهد محصولات تولیدی اش را بفروشد قطعا با فردی که می خواهد وسیله دسته دومش را بفروشد متفاوت است. معمولا آگهی های فروشی که کلمه تخفیف دارد بیشتر به چشم می خورد.

می خوای ماشین بخری ولی نمی دونی از کجا؟
پولت کمه؟ خودروی خوبم می خوای؟
نگران نباش!
نمایشگاه اتومبیل ... جهت احترام به مشتریاش، خودروهاشو با تخفیف ویژه می فروشه!

بیشتر بخوانید: تکنیک های [افزایش فروش](#) برای تمام کسب و کارها

نمونه متن تشکر از خرید مشتری

متن با تخفیف ویژه یکی از راه های جذب مشتری، افزایش مشتری و افزایش فروش است. پیش آمده که فروشگاه‌های محصولات با کیفیت را با قیمت مناسب به فروش رسانده اما به دلیل بی احترامی به مشتریان فروش آنچنانی ندارد. احترام به مشتری می تواند به روش های مختلفی نشان داده شود. برای نمونه جلو درب برخی از فروشگاه ها جمله از اینکه ما را جهت خرید انتخاب کردین و ... به چشم می خورد. برخی از فروشگاه ها هنگام خرید شماره موبایل فرد را هم دریافت می کنند. پس از خرید پیام تشکری برای مشتری ارسال می کنند. این مورد خود در ترغیب مشتری جهت خرید مجدد بسیار موثر است. یک نمونه متن تشکر از خرید مشتری:

از اینکه چند دقیقه در خدمت شما بودیم بسیار خوشحالیم. امیدواریم از خریدتان راضی بوده باشید.

نمونه متن بازاریابی تلفنی

متن تخفیف ویژه علاوه بر ارسال از طریق پیامک یا شبکه های اجتماعی می تواند به صورت صوتی هم به مشتری اعلام شود. **بازاریابی تلفنی** اگر صحیح انجام شود در جذب مشتری بسیار اثر گذار است. برخی از فروشگاه ها یا شرکت های تولید کننده محصولات خوراکی، آرایشی و ... افرادی را استخدام می کنند تا از طریق بازاریابی تلفنی به جذب مشتری بپردازند. جملاتی که افراد متصدی بازاریابی تلفنی هنگام تماس با مشتری بیان می کنند بسیار مهم است. هنگام تماس با مشتری علاوه بر احترام هر قدر لحن صمیمانه تر باشید تاثیر گذارتر است. اینکه بیان گوینده چگونه باشد و محصول چه چیزی باشد بسیار موثر است. اما شروع مکالمه در ادامه به آن تاثیر بسزایی دارد. در ادامه به چند مورد از آن ها اشاره می کنیم:

سلام و روزتون شاد. چند لحظه می تونیم با هم صحبت کنیم؟

سلام روزتون به کامیابی. امکانش هست چند لحظه کوتاه با هم گپ بزنیم؟

سپس به توضیح محصول می پردازید. در نهایت با جمله از اینکه وقت ارزشمندتونو در اختیار بنده گذاشتید تشکر و خداحافظی کنید.

استفاده از بن تخفیف جهت افزایش مشتری

متن تخفیف ویژه یکی از راه های جذب و افزایش مشتری است. متن آگهی تخفیف هر قدر که خلاقانه تر باشد تاثیر بیشتری را در مخاطب می گذارد. برخی از فروشگاه ها علاوه بر استفاده از ارسال پیامک. به طراحی بن تخفیف می پردازند. برای مثال فروشگاه های بزرگ خصوصا فروشگاه هایی که

تازه تاسیس شده اند تعدادی بن تخفیف طراحی می کنند و توسط اشخاصی در سطح شهر پخش می کنند. می توان گفت که این روش یکی از تاثیرگذارترین روش های جذب مشتری است.

جمع بندی

خرید با تخفیف بالا به این معنی است که محصولات با کیفیت با قیمت بسیار مناسب به فروش برسند. ممکن است که هر روز با آگهی های فروش بسیاری رو به رو شویم. آیا تمامی محصولاتی که تخفیف دارند کیفیت لازم را هم دارند؟ زمانی که فروشگاه یا مجموعه ای قصد دارد مشتریان را از طریق تخفیف جذب کند باید علاوه بر تخفیف، کیفیت محصول خود را هم در نظر بگیرد. از طرفی تخفیف باید به گونه ای باشد، که علاوه بر مشتری خود مجموعه هم سود ببرد و بر اثر آن دچار مشکل و ضرر نشود. متن تخفیف همیشه تاثیر خود را در جذب مشتری دارد، خصوصا متن تخفیفی که میزان تخفیف آن بالا باشد. معمولا مشتریان به متن هایی که جمله خرید با تخفیف بالا دارند بیشتر جذب می شوند.