



متن تخفیف ویژه و اصول نگارش آن تیم تحریریه اقیانوس آبی

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

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.

کنیم؟ از چه روشی جهت ارسال آن استفاده کنیم و ... را در این مقاله از شرکت [اقيانوس آبي](#) 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 برای 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 برباید 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

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

- جذابيت بصري را افزايش دهيد: مثلا به جاي "د" از علامت هاي ؟ و ! هم خوب است.
- عدم گفتن سلام و عرض ادب: قرار است پيامك شما کوتاه و جذاب باشد. از همان اول وارد موضوع اصلي شويد.
- استفاده از جملات کوتاه: مثلا براي هر سطر 4 الي 5 كلمه در نظر بگيريد.

بيشتر بخوانيد: [كلمات قدرتمند در بازيابي و تبليغات](#)

اگر دوست داريد كه از تخفيف براي فروش بيشتر استفاده كنيد، قبل از كمپين هاي تبليغاتي اجرا کرده ايد ولي به نتيجه نرسیده ايد، براي نوشتن كمپين تبليغاتي، نوع تخفيف براي مشتري و نوشتن متن جذاب به مشاوره نياز داريد، ما ميتوانيم به شما كمك كنيم:



طراحي كمپين تبليغاتي
براي كسب و كار شما + مشاوره رایگان
[كليك كنيد](#)

محتوای متن تبليغاتي براي جذب مشتري

متن تخفيف ويژه زماني تاثير خودش را مي گذارد كه محتوای جذاب داشته باشد. برخي فقط به اصول نگارشي صحيح اهميت مي دهند، اما حتي ممكن است فردي اصول نگارشي را رعايت نكند اما محتوايش به حدي جذاب باشد كه مخاطب را ترغيب به سمت خريد محصول نمايد، پس رعايت اصول نگارشي بدون محتوای جذاب جهت جذب مخاطب كارساز نيست.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



اگر می‌خواهید متن تبلیغاتی برای جذب مشتری محتوای جذاب داشته باشد، رعایت نکات زیر الزامی است:

- **آغاز جذاب:** همه ما عادت داریم پیام‌هایی را که شروع جذاب دارند تا آخر می‌خوانیم. 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 می‌کنید. مثلا در صورت تمایل عدد یک را به فلان سامانه پیامکی ارسال نماید. این کار سبب می‌شود تا شما بتوانید بازدهی پیامتان را ببینید.
- **صمیمیت با مشتری:** معمولا وقتی که فردی با لحنی مودبانه و صمیمی با ما سخن می‌گوید بیشتر ترغیب به صحبت با او می‌شویم. 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 می‌توانید 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 می‌باشد و در وی تاثیر مثبت ایجاد می‌کند.



اقيانوس آبي
آغاز زندگي، حرفه‌اي، يک برند ...

**SALE
-10%
DISCOUNTS**

برای نوشتن متن تخفیف ویژه جذاب، باید اصول نگارشی و اصول محتوایی را با هم رعایت کنید تا نتیجه بگیرید.

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.

بیشتر بخوانید: [نمونه کمپین تبلیغاتی](#) موفق ایرانی و خارجی

ما در ادامه به چند مورد از انواع متن برای تخفیف دادن می پردازیم:

متن تبلیغاتی برای جذب مشتری برای 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

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

لباس است:

“به دليل تغيير فصل”

لباس هاي اين فروشگاه حراج شده است و با تخفيف زياد به فروش مي رسد.

حتما يك سر به ما بزن. پشيمان نخواهي شد.

آدرس...:

متن تخفيف ويژه پوشاك

متن تخفيف ويژه پوشاك شامل تمامي اقلام پوشيدني از جمله لباس، شال، روسري و ... مي 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 پوشيدني مورد نيازش ترغيب کند. مانند مورد زير:

زمستون نزديکه با هواي سردش

می خوای لباس و کفش بخري ولی هزینه آنچناني نداری؟

اينجا همه چيز تا 3 آذر تخفيف خورده!

آدرس...:

بيشتر بخوانيد: اصول [قيمت گذاري](#) محصولات و خدمات

تخفيفات ويژه ديجي کالا

تخفيفات ويژه [ديجي کالا](#) هميشه در مناسبت هاي مختلف نظر همگان را جلب مي کند. ديجي کالا

يك فروشگاه اينترنتي بسيار محبوب است که تمامی محصولات خود را از طريق سايت، فروش

مشارکتی و ... به فروش می رساند و مخاطبان بسیاری دارد.

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

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 تبلیغاتی 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:

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

اين آرايشگاه كارشون عاليه!

با اينكه تازه راه اندازي شده ولي كلي طرفدار داره!

من خودم چند وقته مي رم خيلي راضييم!

بيا اينم آدرسشون.

راستي تا آخر ماه هم براي كارهاشون تخفيف ويژه گذاشتن.

چرا فقط متن تخفيضان جذاب باشد؟ مي توانيد لوگو جذاب كه در ذهن مشتري بماند هم داشته باشيد. ما در شركت اقيانوس آبي [طراحي لوگو](#) كسب و كارها را به حرفه اي ترين شكل انجام مي دهيم.



طراحي لوگو
براي كسب و كار شما + مشاوره رايگان

[كليك كنيد](#)

نمونه متن آگهي فروش

متن تخفيف ويژه مي تواند شامل تمامي اقلام خوراكي، پوشاك و ... باشد. فروش هميشه هم شامل محصولات يك فروشگاه، كارخانه يا يك شركت نيست. گاهي افراد وسيله اي دارند كه مي خواهند آن را به فروش بگذارند. وسايل نقليه شخصي به صورت هاي مختلفي مانند روزنامه، شبكه هاي اجتماعي و حتي چسباندن برگه بر روي بدنه آن ها توسط مالك به فروش گذاشته مي شوند. متن براي آگهي فروش براي هر يك از اين دسته ها متفاوت است. فردي كه مي خواهد محصولات توليدي اش را بفروشد قطعا با فردي كه مي خواهد وسيله دسته دومش را بفروشد متفاوت است. معمولا آگهي هاي فروشي كه كلمه تخفيف دارد بيشتر به چشم مي خورد.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

می‌خواهی ماشین بخری ولی نمی‌دونی از کجا؟

پولت کمه؟ خودروی خوب می‌خواهی؟

نگران نباش!

نمایشگاه اتومبیل ... جهت احترام به مشتری‌اش، خودروهاشو با تخفیف ویژه می‌فروشه!

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

متن تبلیغاتی برای جذب مشتری غذا

امشب شام برنامه‌ت چیه؟

تحویل رایگان به همراه تخفیف روی منوی سیب زمینی تا پایان امشب!

متن تبلیغاتی برای جذب مشتری لوازم خانگی

برای خرید جهیزیه باید 100 تا مغازه رو زیر رو کنی؟! میدونم سخته

کافیه بیای اینجا که از شر مرغ تا جون آدمیزاد رو بتونی یه جا بخری!!!

انواع برندها، انواع قیمت‌ها! خودت مقایسه کن و بخر!

متن تبلیغاتی برای جذب مشتری موبایل

استایلت فوق العادس! فقط باید گوشیتو عوض کنی

تخفیف روی همه مدل‌ها فقط تا پایان هفته! یه سر بزن ضرر نمی‌کنی

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

نمونه متن تشكر از خريد مشتري

متن با تخفيف ويژه يكي از راه‌هاي جذب مشتري، افزايش مشتري و افزايش فروش است. پيش آمده كه فروشگاهي محصولات با كيفيت را با قيمت مناسب به فروش رسانده اما به دليل بي احترامی به مشتريانش فروش آنچنانی ندارد. احترام به مشتري می تواند به روش‌هاي مختلفی نشان داده شود. برای نمونه جلو درب برخی از فروشگاه‌ها جمله از اينكه ما را جهت خريد انتخاب كردين و ... به چشم می خورد. برخی از فروشگاه‌ها هنگام خريد شماره موبایل فرد را هم دريافت می کنند. پس از خريد پيام تشكري برای مشتري ارسال می کنند. اين مورد خود در ترغيب مشتري جهت خريد مجدد بسيار موثر است. يك نمونه متن تشكر از خريد مشتري:

از اينكه چند دقيقه در خدمت شما بوديم بسيار خوشحاليم. اميدواريم از خريدتان راضي بوده باشيد.



برای مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

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.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

امیدواریم بعد از خواندن این مقاله بتوانید متن های جذاب برای انواع تخفیف های کسب و کارتان بنویسید. اگر در هر زمینه ای از کسب و کارتان به مشاوره نیاز دارید، روی کمک ما حساب کنید. کافی است فرم زیر را پر کنید تا با شما تماس بگیریم:

نام و نام خانوادگی

شماره موبایل

حوزه مورد نظر خود جهت درخواست مشاوره را انتخاب کنید.

بازاریابی برندینگ سیستم سازی ترسیم چارت سازمانی بهبود فروش تبلیغات
 دیجیتال مارکتینگ مدیریت منابع انسانی ارتباط با مشتری و CRM استراتژی قیمت گذاری

ثبت درخواست

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 دادن** 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.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

سوالات متداول

1. متن تبليغاتي براي جذب مشتري چي بنويسيم؟

متن تبليغاتي براي جذب مشتري بايد محتوای جذاب داشته باشد. اگر اين نکات را رعايت کنيد و به اين مثال ها توجه کنيد، ميتوانيد راحت يك متن تبليغاتي جذاب بنويسيد، از تخفيف گرفته تا افتتاحيه، جشنواره و...
ايجاد ضرورت و بازه زماني، صميميت با مخاطب، کوتاه و مختصر در عين ذکر تمام ويژگي ها..
-امشب شام برنامهت چيه؟ تحويل رايگان به همراه تخفيف روی منوی سيب زميني تا پايان امشب!
-تخفيف 20% کت و شلوار آلما براي خوش تيپ ترين دامادهای دنيا!
البته "فقط تا پايان هفته". همين حالا با ما تماس بگيريد.

2. چه چيزهائي را به عنوان متن تخفيف عيدانه مي توان ارسال کرد؟

-هر روز يك تخفيف ويژه! شانس خود را براي گرفتن حداکثر 30% تخفيف ... از دست نده. فقط تا پايان امروز..
-فقط براي مشتريان وفادارمان! با نشان دادن اين پيام در هنگام خريد، از 20% تخفيف عيدانه بهره مند شويد
-فرصت خريد طلايي! با استفاده از کد تخفيف نوروزي از حداکثر ... تخفيف براي تمامی محصولات سايت بهره مند شويد. فقط در هفته پاياني سال! آدرس سايت... :

3. مثال براي متن تخفيف ويژه سالن زيبايي؟

-با سالن زيبايي ...، خودتان باشيد، اما زيباتر!
-با رزرو وقت در روزهای دوشنبه و چهارشنبه، 30% تخفيف براي سشوار و آرايش بعدي خود دريافت

براي مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

کنید.

-با ارسال کلمه nail به همین شماره از 40% تخفیف خدمات ناخن سالن بهره مند شوید.

4. نمونه متن برای تخفیف لباس چیست؟

تخفیف 20% کت و شلوار آما

برای خوش‌تیپ‌ترین دامادهای دنیا!

البته "فقط تا پایان هفته"

همین حالا با ما تماس بگیرید.

—تلفن—

سیندرلای عزیز؛

لباس برازنده تو پیش ماست.

تخفیف فوق‌العاده روی تمام لباس‌های شب

یادت نره فقط تا نیمه شب فردا!

مزون —تلفن—