



۷ نکته که قبل از گرفتن مشاوره تبلیغاتی باید بدانید!

تیم تحریریه اقیانوس آبی

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



وقتی افراد می خواهند محصول یا خدمت جدیدی به بازار معرفی کنند و یا فروش محصولات قبلی خود را افزایش دهند از **انواع روش های تبلیغاتی** استفاده می کنند. در این مطلب می خواهیم نکاتی را به شما بگوییم که قبل از گرفتن مشاوره تبلیغاتی باید بدانید.

گاهی شاید خیال می کنید که با گرفتن مشاوره تبلیغات و اجرای آن، مشکلات فروش یا بازاریابی شما حل خواهد شد. ولی اینطور نیست. پس با **مجله اقیانوس آبی** همراه باشید.

مشاوره تبلیغاتی چیست؟

همانطور که می دانید تبلیغات یکی از مهم ترین عوامل موفقیت کسب و کارهاست که حتی بزرگ ترین شرکت های دنیا نیز از این قاعده مستثنی نیستند. هر کسب و کاری برای انجام فرایند های تبلیغاتی خود ممکن است برای موفق شدن راه ها و آزمون و خطا های بسیاری کند. این آزمون و خطا ها در نتیجه باعث از دست رفتن زمان و هزینه بسیاری از کسب و کار خواهد شد در صورتی که به وسیله ی یک مشاوره تبلیغاتی می توان این کار را بسیار سریع و آسان تر انجام داد.

یک **مشاور تبلیغات** در یک کسب و کار اقداماتی را انجام خواهد داد مانند تحقیق، یافتن بهترین راهکارها، ارائه پیشنهاد های حرفه ای و... که برای اثر بخشی و بهبود فعالیت های تبلیغاتی یک کسب و کار انجام می شود. مشاوره تبلیغاتی در واقع امری تخصصی است که مشاور با درک اهدافی که کسب و کار مد نظر دارد و همچنین شناخت چالش ها تاکتیک ها و راهکارهای سودمندی را به کسب و کار ارائه می کند تا کسب و کار بتواند به اهداف مد نظر خود برسد.

نکاتی که قبل از گرفتن مشاوره باید بدانید

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

قبل از شروع جلسات مشاوره، چند نکته مهم وجود دارد که باید به آن‌ها توجه کنید. در ادامه به معرفی و بررسی این نکات خواهیم پرداخت:

۱. قبل از گرفتن مشاوره تبلیغات مطمئن شوید که تبلیغات برای شما مناسب است.

متأسفانه از آن جایی که تبلیغات تنها راه ارائه پیام به مشتری است که برای اجرای آن متصدی وجود دارد (آژانس های تبلیغاتی)، عموم مردم تنها راه ارتباط با مشتری را تبلیغات می دانند و روی آن سرمایه گذاری می کنند.

البته به خاطر حضور پررنگ دنیای دیجیتال، تبلیغات دیجیتالی یا همان دیجیتال مارکتینگ هم وجود دارد و امروزه بسیار به آن پرداخته می شود. پس باید قبل از گرفتن مشاوره تبلیغات مطمئن شوید که ابزار تبلیغات برای شما مناسب است یا خیر!

۲. مشاوران تبلیغات منفعت طلب را بشناسید.

اکثر کسانی که در حوزه **مشاور تبلیغاتی** کار می کنند آژانس های تبلیغاتی هستند که رسانه هایی مثل بیلبورد، تلویزیون، تبلیغات محیطی و ... دارند. بنابراین مشاوره های تبلیغات آن ها در راستای منفعت شخصی است تا بتوانند رسانه هایشان را به شما بفروشند. پس باید مواظب باشید تا در تله آنها قرار نگیرید.

از جایی مشاوره بگیری که بدون تلاش برا فروش رسانه شان، فقط منفعت سازمان شما را در نظر گرفته و آن گاه به شما **مشاوره تبلیغات و بازاریابی** بدهند.

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

۳. اگر برنامه بازاریابی ندارید، مشاوره تبلیغات پول دور ریختن است.

تبلیغات یک برنامه بالادستی به نام برنامه بازاریابی دارد. یعنی زمانی **شرکت مشاوره تبلیغات** می‌تواند مفید باشد که شما از قبل یک برنامه بازاریابی درست نوشته باشید. در برنامه بازاریابی تحقیقات بازاریابی انجام می‌شود، مخاطب، رفتار مصرف کننده و مکان هایی که بیشتر در آن حضور دارد مشخص شده و هم چنین مخاطب بازار هدف انتخاب و دسته بندی می‌شود. **۷P یا همان آمیخته های بازاریابی** نیز بر مبنای میل مشتری تعیین می‌شود. حالا تبلیغات به شما کمک می‌کند که به متری بگویید او را انتخاب کرده و خود را برای او آماده کرده اید. کسب و کاری که بدون برنامه بازاریابی مشاوره تبلیغات می‌گیرد و تبلیغات انجام دهد، پولش را دور ریخته است. چون کورکورانه، بدون شناخت مشتری و نوع پیامی که می‌خواهد به اون منتقل کند، تبلیغات انجام داده است.

۴. سواد تبلیغاتی خود را افزایش دهید.

کسی که می‌خواهد مشاوره تبلیغات بگیرد، باید سواد تبلیغاتی داشته باشد. کسی که از رسانه، پیام، بودجه بندی و استراتژی **کمپین تبلیغاتی** سازمانش چیزی نمی‌داند، نمی‌تواند تشخیص بدهد که مشاور تا چه حد در راستای اهداف سازمانش به او مشاوره می‌دهد.

۵. باید هدف‌تان از تبلیغات و مشاوره تبلیغات را بدانید.

باید دقیقاً هدف‌تان را از تبلیغات بدانید. مثلاً بدانید که به دنبال معرفی برند خود هستید و می‌خواهید آگاهی مردم را بالا ببرید یا به دنبال این هستید که بفروشید و منفعت مالی داشته باشید. اگر بدون مشخص کردن هدف به سراغ مشاوره تبلیغات بروید، انتظارات شما درست برآورده نمی‌شوند.

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

مثلا كسب و كارهايي هستند كه مي گويند مي خواهيم معروف شويم و تبليغات انجام مي دهند، اما پس از مدتي از تبليغاتشان ناراضي مي شوند چون كسي محصولشان را نخريده است.

۶. يك شهر آباد بهتر از صد شهر خراب است.

تمرکز کردن با چند رسانه روی بخش کوچک تری از بازار هدف بهتر از این است که با یک یا دو رسانه تبليغات گسترده و انبوه داشته باشید. همه تبليغات آستانه تاثير گذاري دارند، يعني مخاطب بايد حداقل تا سه بار درگير پيام شما شود تا به آن توجه کند.

۷. AIDA در مشاوره تبليغات

تبليغات خوب بايد **AIDA** باشد: Attention، Interest، Desire و Action. يعني از Attention شروع شده و مخاطب را تا Action ببرد. اگر تبليغات فقط جذابيت بصري داشته باشد فايده اي ندارد. بهترين نوع تبليغات بايد در قالب يكي از برنامه هاي بازاریابی قرار بگيرد، يعني در کنارش روابط عمومي، تبليغات مجازي، بازاریابی مستقيم و چاشني فروش هم طراحي شده باشند.

سخن پاياني

قبل از هرگونه سرمايه گذاري در تبليغات آنلاين و حضوري و دريافت مشاوره تبليغاتي، درك عميق از اصول بازاریابی و تبليغات ضروري است. تبليغات صرفاً يك ابزار نيست، بلكه بخشي از يك استراتژي جامع بازاریابی است. شناخت دقيق مخاطب هدف، اهداف تبليغاتي، و انتخاب مشاور مناسب، مي تواند منجر به موفقيت يك كمپين تبليغاتي و دستيابي به نتايج مطلوب شود. به ياد داشته باشيد كه تبليغات موثر، تركيبي از خلاقيت، داده محوري و درك عميق از رفتار مصرف كننده است.

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

گروه اقيانوس آبي، با سال‌ها تجربه در زمينه **مشاوره تبليغات آنلاين** و حضوري، آماده است تا شما را در انجام هرچه بهتر تبليغات، همراهي کند. براي کسب اطلاعات بيشتري و رزرو وقت مشاوره مي‌توانيد با شماره ۰۹۱۳۰۷۳۱۳۶۴ تماس بگيريد.

سوالات متداول

۱. آيا هر کسب‌وکاري به مشاوره تبليغاتي نياز دارد؟

لزوماً خير. کسب‌وکارهاي کوچک ممکن است با استفاده از ابزارهاي ديجيتال و دانش خود، تبليغات ساده‌اي را انجام دهند. اما براي کسب‌وکارهايي که قصد دارند سهم بازار خود را افزايش دهند و به رقابت جدي‌تري بپردازند، مشاوره تبليغاتي حرفه‌اي بسيار مفيد خواهد بود.

۲. چه مدت زماني طول مي‌کشد تا نتايج يك کمپين تبليغاتي مشخص شود؟

مدت زمان مشاهده نتايج يك کمپين تبليغاتي به نوع کمپين، صنعت و اهداف شما بستگي دارد. برخي از کمپين‌ها ممکن است نتايج فوري داشته باشند، در حالي که برخي ديگر ممکن است به زمان بيشتري نياز داشته باشند.

۳. چگونه يك مشاور تبليغاتي خوب را انتخاب کنيم؟

براي انتخاب مشاور تبليغاتي مناسب، به موارد زير توجه کنيد:
- **تجربه و تخصص**: به سابقه کار و پروژه‌هاي قبلي مشاور توجه کنيد.
- **روش کار**: از مشاور بپرسيد که چگونه به شما کمک خواهد کرد و چه روش‌هايي را براي

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

رسیدن به اهداف شما به کار خواهد برد.

- **هزینه:** هزینه‌های مشاوره را با سایر گزینه‌ها مقایسه کنید و از مشاور بخواهید که یک پیشنهاد دقیق به شما ارائه دهد.

- **مراجع:** از مشاور بخواهید که نمونه کارها و نظرات مشتریان قبلی خود را به شما نشان دهد.

۴. مشاوره تبلیغاتی چیست؟

مشاوره تبلیغاتی امری حرفه ای است که به کسب و کارها در تحقق رسیدن به اهداف تبلیغاتی کمک خواهد کرد.
