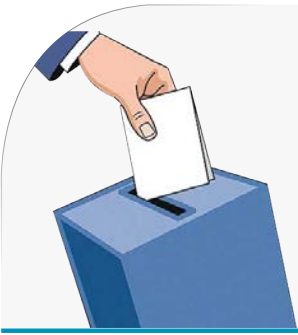


فرصت امروز  
برای کسب و کار آفرینیانتخابات با برگزاری  
اولین مناظره داغ شد

نخستین دور مناظره نامزدهای دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری عصر روز گذشته برگزار شد

۸



ریبئی تاکید کرد

ایجاد ۲ میلیون شغل  
در ۴ سال

روند صعودی شاخص کل شتاب بیشتری گرفت

تنظیم ضربان معاملات بورس  
با انتخابات ریاست جمهوری

۵

رقابت‌های انتخاباتی نامزدهای ریاست جمهوری با پخش برنامه‌های تبلیغاتی و آغاز مناظره‌ها در صدا و سیما وارد مرحله جدیدی شد

## اقتصاد، میدان نبرد

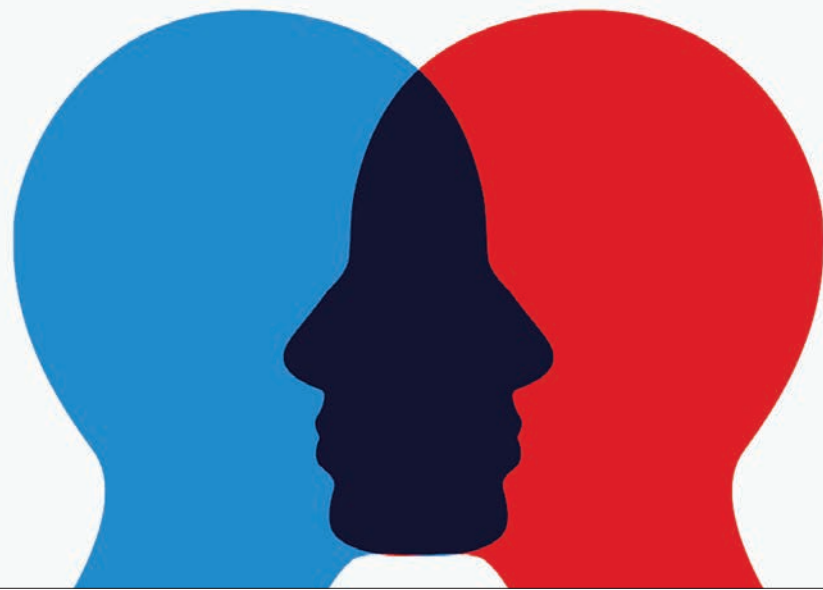
دوره از انتخابات پررنگ‌تر می‌کند، رکود حاکم بر کشور طی چند سال اخیر و به طول انجامیدن اثرات مثبت برجام بر اقتصاد کشور بوده است. آنچه دولت یازدهم وعده آن را می‌داد و اکنون اثرات آن بر سر سفره مردم احساس نمی‌شود...

کاندیداها دارند. حتی زمان مناظره با محورهای اجتماعی و سیاسی نیز هر لحظه انتظار می‌رود کاندیداها به مباحث اقتصادی ورود کنند. (همانطور که دیروز اتفاق افتاد). اهمیت مباحث اقتصادی بر کسی پوشیده نیست، اما آنچه این مهم را در این

همانطور که پیش‌بینی می‌شد محور اصلی برنامه‌های تبلیغاتی کاندیداها دوازدهمین دوره ریاست جمهوری، سیاست‌ها و برنامه‌های اقتصادی است. عباراتی چون بیکاری، اشتغال، درآمد، رونق، سرمایه‌گذاری و... بیشترین تکرار را در صحبت‌های

بازاریابی و فروش

چرا امپاتی (empathy) قدرتمندترین ابزار یک شرکت خلاق است؟



۱۱

www.tanishdoor.com

Made In Germany

تانیش دُر  
دربهای اتوماتیک

Airdrive Model

- نسل جدید نرم افزار های هوشمند
- خلاقیت در طراحی
- کم ارتفاع ترین اپراتور دنیا
- مقاومترین سیستم



تلفن: ۴۴۲۷۹۵۰۰

ستارخان | بعد از فلکه اول صادقیه | شماره ۵۸۱ | طبقه اول

بسم الله الرحمن الرحيم

از همه بالاتر این است که انسان خودش را اصلاح کند در ماه رمضان، ما محتاج به اصلاح هستیم. صحیفه امام، ج ۱۸، ص ۴۸۰

با عنایت به اینکه بیست و هشتمین سالگرد ارتحال ملکوتی امام عظیم الشان مصادف با ایام ماه مبارک رمضان می باشد، بر حسب تصمیم ستاد مرکزی بزرگداشت امام خمینی (س) مراسم ویژه روز ۱۴ خرداد امسال در ساعات نزدیک به افطار در حرم مطهر برگزار می گردد و در پایان مراسم نیز کلیه زائران عزیز و شرکت کنندگان میهمان سفره افطار ستاد بزرگداشت می باشند. لذا از عموم مردم شریف ایران و صاحب نظران درخواست می شود نظرات و پیشنهادات فرهنگی، تبلیغی و اجرایی خود را برای مراسم ویژه حرم مطهر و نیز برگزاری مراسم استان ها و شهرستان ها که به دلیل شرایط ماه مبارک رمضان موفق به حضور در حرم مطهر نمی باشند، به ستاد مرکزی بزرگداشت ارسال فرمایند.

آدرس: تهران - خ شهید باهنر - خ یاسر - کوچه شهید حسینی - پلاک ۷۳  
روابط عمومی ستاد مرکزی بزرگداشت حضرت امام خمینی (س)  
تلفن: ۳۱-۲۶۱۱۹۸۳۰ | نمابر: ۲۶۱۱۹۸۳۲  
پست الکترونیک: news@jamaran.ir  
پرتال امام خمینی: www.imam-khomeini.ir  
پایگاه اطلاع رسانی: www.jamaran.ir



روابط عمومی ستاد مرکزی بزرگداشت حضرت امام خمینی (س)

ستاد مرکزی بزرگداشت  
امام خمینی (س)  
م.الف ۳۴۷



















صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه  
ابزار تامین منابع مالی نوآوری

## چرا امپاتی (empathy) قدرتمندترین ابزار یک شرکت خلاق است؟

تحقیقات کاربر محور برای بیش از ۲۵ سال بخش مهمی از روند طراحی شرکت زیبا دیزاین بوده است، البته در این راه ما تنها نیستیم، زمان زیادی قبل از آنکه اصطلاح طراحی کاربر محور (UCD) در دهه ۸۰ ابداع شود، خلاق‌ترین شرکت‌های دنیا از پیش به دست آمده از خلاقیت مشتری‌هایشان بهره می‌بردند. اخیراً این روش اثبات شده، تحت حمایتی قرار گرفته است. در سخنان مطرح در کنفرانس‌های مرتبط با خلاقیت و مقالات ارائه شده در مجلات بیزنس و تجارت گفته می‌شود که طراحی کاربرمحور مرده است. آنها می‌گویند کلید یک نوآوری...

## چگونه با کارمندان خود رفتار کنید

## یک ایده جالب دیگر برای تیتراژ

در چه شرایطی زمان عقب‌نشینی برند و خروج آن از دور رقابت فرا می‌رسد؟

### مدیریت تبلیغات

مهارتی به نام  
تبلیغ نویسی!

۱۰

### بازاریابی و فروش

چرا داستان‌سرایی برای یک برند  
مهم است

۱۱

### مدیریت کسب‌وکار

اهداف شغلی خود را  
واقع بینانه تعیین کنید

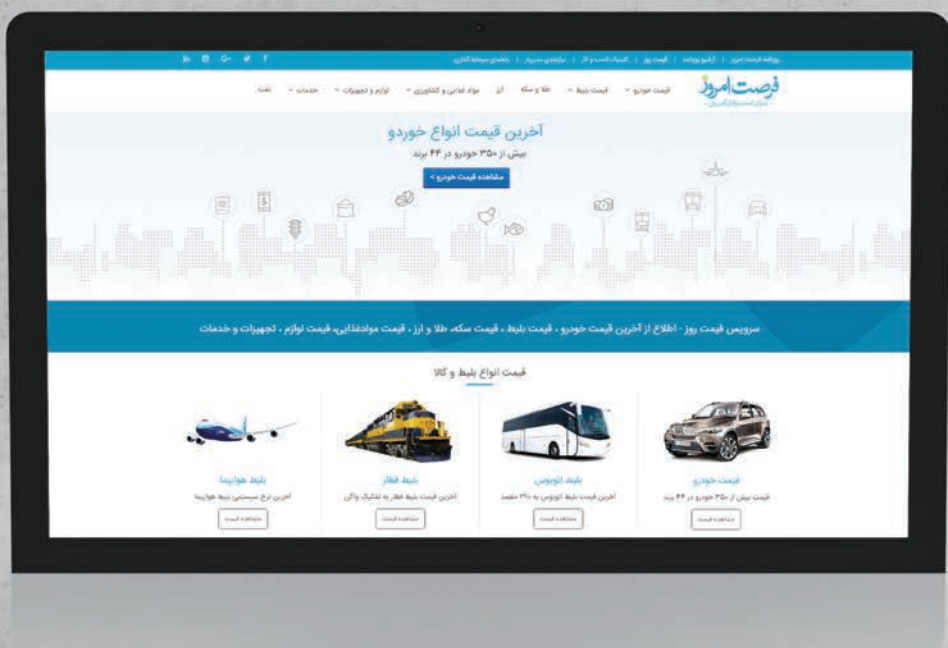
۱۲

## فرصت امروز

قیمت روز بیش از ۱۰۰۰ کالا و خدمات را  
در سایت روزنامه فرصت امروز دنبال کنید.

قیمت روز انواع خودرو، قیمت ارز، طلا و سکه، قیمت نفت و...

price.forsatnet.ir



فرست خرید هوشمندانه

www.offan.ir

## ایده‌های طلایی



## یک ایده جالب دیگر برای تیتیر

ترجمه: علی آل علی



اگرچه در ابتدای ایده‌های این مجموعه اشاره‌ای به موضوع تیتیر کردیم، بنا این حال به دلیل اهمیت این موضوع نتوانستیم از تکرار جملگی کنیم. در واقع همه طراحان آگهی وقت و انرژی زیادی را صرف انتخاب تیتیر آگهی می‌کنند. یکی از دلایل این موضوع اهمیت این بخش از آگهی در ذهن مخاطب است. به عبارت ساده، نخستین عبارتی که مخاطب با آن مواجه خواهد شد، تیتیر یک آگهی خواهد بود.

در ایده قبلی به این نکته اشاره شد که هدف قرار دادن علق مخاطبان مهم‌ترین و در عین حال کاربردی‌ترین شیوه برای تأثیرگذاری روی مخاطب است. اگرچه هنوز هم روی همان حرفم تأکید می‌کنم، با این حال شاید بتوان عناصر دیگری را نیز به این متغیر اصلی اضافه کرده و احتمال کسب موفقیت را افزایش داد. منظور من از عناصر دیگر برانگیختن حس کنجکاوی خواننده و مقوله‌ای موسوم به «ایجاد اضطراب» است. به این ترتیب شما تا حدود زیادی می‌توانید این احساس را در مخاطب ایجاد کنید که با یک محصول جدید روبه‌رو است.

مطالعات نشان داده است که مردم به محصولات، دوستان، خدمات، تفریحات و برنامه‌های تلویزیونی جدید علاقه‌مند هستند. در واقع این به معنای ناراضی‌تی از تکرار است. باتوجه به این اطلاعات چرا نباید در دنیای تبلیغات از چنین ایده‌ای استفاده کرد؟

## ایده

ایده این شماره براساس طرح یک مرکز مشاوره سلامت و امنیت نوشته شده است.

هر زمان که به من پیشنهاد طراحی یک آگهی می‌شود، به دنبال ویژگی‌های متفاوت محصولات خواهد بود تا در آگهی‌ام از آنها به بهترین شکل استفاده کنم. این کار به هیچ‌وجه آسان نیست. با این حال اگر اندکی علاقه و زمان به خرج دهید، نکات جالبی به دست خواهید آورد. همچنین هنگامی که آن ویژگی را پیدا کنید، کارتان از هر زمان دیگری آسان‌تر می‌شود. بر همین اساس هنگامی که از من خواسته شد تا متن یک ایمیل با محوریت ترویج خدمات یک مرکز سلامت را سازماندهی کنم، در وهله نخست به سراغ مشتریان آن شرکت رفتم. پرسش من ساده و در عین حال راهگشا بود: «با این مرکز خدمات متفاوت‌تری در مقایسه با سایر مراکز مشابه ارائه می‌دهد؟»

اغلب پاسخ‌ها به سوال من مثبت بود. در واقع محور اصلی پاسخ‌ها روی موفقیت مرکز در جلب‌نظر شرکتهای بزرگ و همچنین نوآوری‌های گسترده در این کسب‌وکار بود. براین اساس متن اصلی آگهی تا حد زیادی به رشته تحریر درآمد، بدون اینکه من ایده‌ای خلق کرده باشم.

«هم‌اکنون بهترین مرکز مشاوره دنیا برای شما پیشنهاد می‌دهد»

ویژه‌ای در نظر گرفته است. مرکزی که صد شرکت برتر دنیا با آن همکاری دارند.»

اگرچه در ایده‌ام از مزیت همکاری مرکز موردنظر با برخی از برترین شرکتهای دنیا استفاده کردم، با این حال برای شما هیچ محدودیتی وجود ندارد. در واقع بهتر است از خلاقیت خود استفاده کرده و برترین ویژگی هر برندی را پیدا کنید. در ادامه به منظور معرفی بهتر محصول به مخاطب چند راهکار مناسب را گردآوری کرده‌ام:

۱- تأکید بر جدید بودن محصول و فناوری نوآورانه‌ای که در آن استفاده شده است.

۲- جلب توجه مخاطب به زوایای پنهان محصول

۳- اشاره به برتری یا مزیت اصلی محصول موردنظر در مقایسه با نمونه‌های مشابه.

۴- بیان جزئی امکانات حصول و ارجاع مشتری به متن آگهی برای مطالعه ویژگی‌های محصول موردنظر.

۵- تأکید روی مدت زمان محدود تخفیف (در صورت ارائه تخفیف مناسبی).

علاوه‌بر استفاده از نکات یادشده در نمونه‌های بالا، استفاده از تجربیات مشتریان هدف یک محصول نیز می‌تواند کمک مؤثری به شما کند. در همین راستا بهتر است گفت‌وگویی کوتاه با مصرف‌کنندگان داشته و دغدغه‌های آنان را ببایید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا در انتخاب تیتیرتان بهترین عملکرد را ارائه دهید.

آن چه در عمل باید انجام دهید حتی هنگامی که محصولتان ویژگی خاص یا جدیدی را هم ندارد، تنها اندکی خلاقیت لازم است. به این ترتیب قادر خواهید بود محصولی را که در وهله نخست بسیار معمولی جلوه می‌کند، به راحتی به فروش رسانید. -اگر تیتیر آگهی‌تان به هر دلیل مورد توجه شرکت موردنظر قرار نگرفت، ناامید نشوید. بهترین راهکار در چنین شرایطی تمرکز روی طراحی یک تیتیر جدید است.



## مهارتی به نام تبلیغ نویسی!



یکی از تکنیک‌هایی که باعث می‌شود نوشته کوتاه شما مؤثرتر باشد، تکنیکی است که نامش را «اینه رفتار مشتری» گذاشته‌ام. مشتری فقط به این دلیل که تبلیغ خیلی باحال است یا جمله‌ها و تصویر جذاب دارد از شما خرید نمی‌کند! باید تصور کنید که مشتری چه چیزی را می‌خواهد انجام دهد و آن را مستقیماً از زبان او بنویسید. برای مثال چه در اینترنت و چه در مجلات و روزنامه‌ها بارها تبلیغی با این عنوان دیده‌ام: تور هفت روزه کشتی کروز. جمله کوتاهی است ولی مؤثر نیست! بهتر بود که می‌نوشتند: سفر رویایی من با کشتی کروزا (هفت روز شگفت‌انگیز). در متن دوم احساسات را بیشتر درگیر کردیم و متن از زبان خود مخاطب بیان شده است که تأثیر آن را برای ضمیر ناخودآگاهی بیشتر می‌کند و در نهایت به مدت‌زمان اشاره کرده‌ایم. بلند زمانی مناسب است که شما بتوانید توجه مخاطب را در مدت خواندن به آن جلب کنید.

۱- در تبلیغات متن کوتاه بنویسید نویسندگان حرفه‌ای تبلیغ به‌خوبی می‌دانند که متن تبلیغات بهتر است کوتاه باشد. البته متن بلند نیز می‌تواند موفق باشد ولی در مقایسه، متن کوتاه بهتر است. افسرد معمولاً وقت و کار کمی که با دیدن عنوان پیام تبلیغاتی شما ندارند. پس باید شود تا حاضر شوند زمانی را به ما اختصاص بدهند. اینجاست که متن کوتاه بیشتر مؤثر است.

اگر در حال وبگردی در اینترنت باشید، مطمئناً به دنبال مطلب خاصی هستید و توجه زیادی به تبلیغات نمی‌کنید. اگر به مطالعه مجله یا روزنامه می‌پردازید سریعاً از تبلیغات عبور می‌کنید. مگر اینکه همان لحظه به آن محصول یا خدمت احتیاج داشته باشید و مطمئناً اگر با خودرو از بزرگراه یا خیابانی عبور می‌کنید، فقط چند لحظه فرصت توجه کردن به بلبورد تبلیغاتی را دارید، چون اگر کمی بیشتر توجه کنید ممکن است تصادف کنید. همانطور که متوجه شدید یک تبلیغ نویسنده فرصت کمی برای جلب‌توجه مخاطب و رساندن پیام بازاریابی خود دارد.

سفر با کشتی همیشه از کودکی جزو رویاهای من بود. کشتی از بندر شهر آتن فاصله می‌گیرد و مرغ‌های دریایی کشتی ما را همراهی می‌کنند. به‌محض اینکه کشتی لنگر را می‌کشد و از بندر دور می‌شود حس رها شدن در پهنه بی‌کران دریا و بی‌انتها بودن به آدم دست می‌دهد. بزرگ مردانی مانند ماژلان، کریستوف کلمب و... را برابم تداعی می‌کند و با خودم فکر می‌کنم ما هم باید به‌سوی کشف همدیگر حرکت کنیم.

شب در کشتی مراسم شادی برگزار می‌کنند که باعث آشنایی‌مان با یک زوج مسن شده جان و سارا. دو عاشق که سال‌ها در کنار هم روزهای زیبایی را خلق کردند. جان با نگاه نافذش به من و امیر نگاه می‌کرد و گویی متوجه گفت‌وگوی تصور کنید که مشتری چه چیزی را می‌خواهد انجام دهد و آن را مستقیماً از زبان او بنویسید.

دانشنامه‌ها بارها برای مثال چه در اینترنت و چه در مجلات و روزنامه‌ها بارها تبلیغی با این عنوان دیده‌ام: تور هفت روزه کشتی کروز. جمله کوتاهی است ولی مؤثر نیست! بهتر بود که می‌نوشتند: سفر رویایی من با کشتی کروزا (هفت روز شگفت‌انگیز). در متن دوم احساسات را بیشتر درگیر کردیم و متن از زبان خود مخاطب بیان شده است که تأثیر آن را برای ضمیر ناخودآگاهی بیشتر می‌کند و در نهایت به مدت‌زمان اشاره کرده‌ایم. بلند زمانی مناسب است که شما بتوانید توجه مخاطب را در مدت خواندن به آن جلب کنید.

۲- در تبلیغات داستان گویی کنید چند سال از ازدواج من و امیر گذشته، امیر معمولاً تا دیروقت به میزهای رسیدگی می‌کند. کم‌کم احساس تنهایی من بیشتر می‌شود و امیر هم خسته‌تر شده و خانه‌مان محل تنش و دعوای بی‌دلیل‌مان شده است. با مشورت هم تصمیم گرفتیم کت از آژانس نزدیک محل کار امیر تور کشتی کروز را برای تعطیلات تهیه کنیم تا هم سفری رفته باشیم و هم بیشتر باهم خاطرات خوب و خوش بسازیم.

سفر با کشتی همیشه از کودکی جزو رویاهای من بود. کشتی از بندر شهر آتن فاصله می‌گیرد و مرغ‌های دریایی کشتی ما را همراهی می‌کنند. به‌محض اینکه کشتی لنگر را می‌کشد و از بندر دور می‌شود حس رها شدن در پهنه بی‌کران دریا و بی‌انتها بودن به آدم دست می‌دهد. بزرگ مردانی مانند ماژلان، کریستوف کلمب و... را برابم تداعی می‌کند و با خودم فکر می‌کنم ما هم باید به‌سوی کشف همدیگر حرکت کنیم.

۳- ایجاد حس کمبود در تبلیغات حس کمبود انواع مختلفی دارد؛ یکی از آنها کمبود در تعداد

است. مردم عاشق خریدن چیزهایی هستند که تعداد افراد کمی آنها را در اختیار دارند. چرا تابلوی سپهراب سپهری در حراج خرداد امسال در تهران ۳ میلیارد تومان به فروش رسید؟ فکر می‌کنید اگر ۵۰۰ هزار عدد از این تابلو وجود داشت که خلی‌ها می‌توانستند آن را داشته باشند با چنین قیمتی به فروش می‌رفت؟ نکته در همین تعداد کم است. داشتن یک چیز نادر ما را در ذهن دیگران خاص می‌کند. بنابراین طبیعی است که کش‌های دست‌دوز به دلیل کمیابی بسیار گران‌تر از کت‌های صنعتی باشد.

نوع دیگر کمبود، محدودیت در زمان است. مردم از حس از دست دادن و ضرر کردن می‌ترسند، بنابراین اگر شما متوجه شوید که کشتی کروز امسال فقط تا شهریور ماه می‌تواند سفر کند و تا سال دیگر سفری ندارد و الاً فقط ۱۱ نفر ظرفیت خالی دارد احتمال بیشتری دارد که اقدام کنید تا اینکه حس کنید همیشه این کشتی سفر دارد و هر وقت اراده کنید می‌توانید بلیت آن را تهیه کنید. بنابراین می‌توانید برای تبلیغ محصول یا خدمت خود به محدودیت‌ها اشاره کنید تا این حس کمبود باعث تحریک و اقدام مشتریان شود.

گاهی اوقات می‌توانید این حس کمبود را به‌صورت ساختگی ایجاد کنید. شاید شما محصول یا خدمتی دارید که می‌شود از آن همیشه تولید کرد ولی با ایجاد شرایطی خرید آن را در ذهن مشتری با کمبود روبه‌رو می‌کنید. این کار باعث می‌شود مشتری به‌جای امروز و فردا کردن زودتر اقدام به خرید کند. مثلاً مشاوران کسب‌وکارها در هر زمان بیشتر از چند کسب‌وکار را نمی‌پذیرند، بنابراین اگر شرکتی نیاز به مشاوره آنها دارد نمی‌تواند زمان را از دست بدهد و سریع قرارداد همکاری می‌بندد. همچنین سایت‌هایی مثل دیجی‌کالا موجودی انبار خود را نشان می‌دهند و معمولاً در حد بالا نمایش نمی‌دهند تا مشتری خریدش را به عقب بیندازد و از ترس تمام شدن سریع‌تر خرید کند.

منبع: masirezehni.com

## ایستگاه تبلیغات

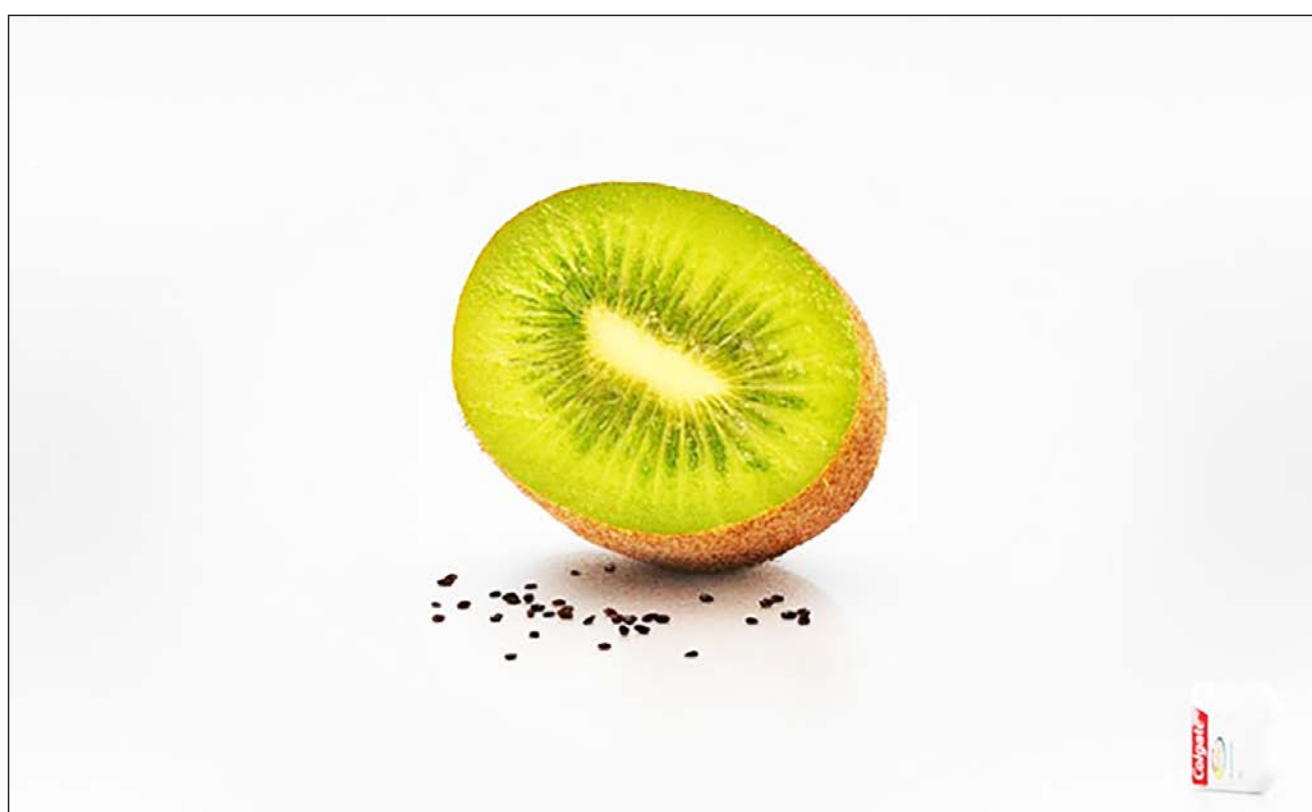


## تبلیغات جدید «ساندویچ دابل KFC» در فرانسه



KFC طرفداران فرانسوی خود را دعوت کرد که تجربه فوق‌العاده‌ای خود از Doubling با دیگران تقسیم کنند. این کمپین به وسیله Sid Lee برای تبلیغات ساندویچ حجیم مرغ دابل انجام شده است. به گزارش ام بی‌بی‌سی نیوز، برای تبلیغ ساندویچ دابل بزرگ مرغ در فرانسه، KFC و آژانس سیدلی در کمپین رویا از طرفداران دعوت کرد تصور کنند اگر شناس این را داشتند که چیزی را در زندگی خودشان دو برابر کنند آن چه چیزی خواهد بود. سعی بر این بود که نخستین نمایش این تبلیغات در طول مسابقه فوتبال فرانسه و اسپانیا در هفته گذشته باشد و ایده از این قرار بود که بینندگان تنها با نگاه کردن به این دو فیله ساندویچ مرغ در رویا غرق شوند و به این بیندیشند که اگر شناس این را داشته باشند، چه چیزهای دیگری را می‌خواهند که در زندگی‌شان دو برابر شود. در طول مسابقه KFC این تبلیغ را پخش کرد که به وسیله مانویات (Manu Payet) ساخته شد.

## تبلیغات خلاق



آگهی: نخ دندان Colgate











