

انواع تبلیغات: فراتر از آنچه فکرش را می کردید!



نویسنده: علی آلی علی

ارتباط با مشتریان در بازاریابی که کلی برند بزرگ مثل غول مرحله آخر بازی‌های کامپیوتری جلوی آدم سبزی می‌شوند، اصلا کار راحتی نیست. شرکت‌های بزرگی مثل کوکاکولا حتی اسم‌شان هم مشتریان را میخکوب می‌کند. در این شرایط عرصه رقابت برای کسب و کارهای کوچک مثل دو با مانع است، در حالی که سایر رقبا نه‌تنها مانعی جلوی‌شان نیست بلکه حتی لوازم ورزشی بهتری هم دارند. شاید اگر چند دهه قبل با کارآفرینان مختلف درباره رقابت با غول‌های بازار حرف می‌زدیم، چیزی به جز یک لیخند تلخ نصیب‌مان نمی‌شد، با این حال دنیای دیجیتال حساب و کتاب خاص خودش را دارد. این روزها عرصه تبلیغات آنقدر پیشرفت کرده که دیگر لازم به خرج میلیون‌ها دلار برای دیده شدن در بازار نیست. در عوض شما با یک بودجه معمولی طوری در بازار خوش می‌درخشید که نگو و نبرس. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند دنیای تبلیغات فقط با بودجه‌های کلان معنا پیدا می‌کند. قبول دارم بودجه زیاد حسایی به آدم اعتماد به نفس می‌دهد، اما اگر قرار بود فقط پول در بازار حرف بزنند، احتمالا هیچ وقت برندهای ژاپنی مثل تویوتا یا هوندا حتی فکر ورود به بازار آمریکا را هم نمی‌کردند؛ چه برسد به اینکه عملا این بازار را قبضه کنند! ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم ابزار تبلیغات باید همیشه دم دست کارآفرینان قرار داشته باشد. البته شما قرار نیست در محتوای کلیشه‌ای را به جای تبلیغات درجه یک به مخاطب‌تان قالب کنید، چراکه هیچ‌کس در بازار برای‌تان فرش قرمز پهن نکرده و با کوچکترین اشتباهی کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. دقیقا به همین خاطر ما قصد داریم درهای عرصه تبلیغات را به روی شما باز کنیم. اینطوری دست‌کم در بدو ورود به این مارا تن احساسی شبیه به آلیس در سرزمین عجایب نخواهید داشت. فرمول‌مان هم برای شروع کار معرفی انواع الگوهای تبلیغات به شماست.

احتمالا شما هم چندباری اسم مدل‌های مختلف تبلیغاتی به گوش‌تان خورده است، اگر دوست دارید سیر تا پیاز این الگوها را یاد بگیرید، این مقاله معلم خوبی برای‌تان خواهد بود.

الگوهای تبلیغات: فهرستی که کارآفرینان باید به خاطر بسپارند

وقتی آدم وارد یک کلاس درس می‌شود، معلم اول از همه یکسری کلیات درباره آن واحد درسی بیان می‌کند. قبول دارم اغلب اوقات چنین توضیحاتی بی‌نهایت کلیشه‌ای یا خسته‌کننده است، اما در این یک مورد به خصوص حکم مرگ و زندگی را دارد، چراکه خیلی‌ای از کارآفرینان عملا تبلیغات را با بازاریابی اشتباه می‌گیرند. شاید فکر کنید این دو مفهوم تقریبا یکی هستند و استادهای دانشگاهی از سر سخت‌گیری زیاد دو تا اسم جدا روی آن گذاشته‌اند. اجازه دهید قبل از اینکه شک و تردیدهای بیشتری درباره این دو مفهوم بیان کنیم، یک راست برویم سراغ تعریف هر کدام از آنهاست.

همانطور که می‌شود حدس زد، در عرصه تبلیغات پای پرداخت پول برای نمایش محتوای تبلیغاتی یا دست‌کم پروموت آن در میان است. مثلا برند تویوتا برای ورود به بازار آمریکا از انواع تبلیغات تلویزیونی، رادیویی و همینطور آگهی‌های مطبوعاتی استفاده کرد. در این تبلیغات صرفا تصویری کلی از برند و محصولات آن نمایش داده می‌شود. این ماجرا در عرصه بازاریابی کاملا برعکس است. شما در عرصه بازاریابی قرار نیست پول چندانی از جیب‌تان پرداخت کنید. در عوض بازاریابی با ارزیابی دقیق سلیقه مخاطب هدف و تلاش برای تولید محتوا به منظور رفع نیازهای مختلف‌شان دنبال می‌شود. همانطور که می‌بینید، در تبلیغات فقط معرفی برند و محصولات به طور کلی در میان است، اما بازاریابی به دنبال جلب نظر مشتریان بدون صرف حتی یک سنت اضافه است.

حالا که فرق بین تبلیغات و بازاریابی را متوجه شدید، دیگر باید کم کم آستین‌ها را بالا زده و وارد گود شویم. هرچه باشد فقط با یک تعریف خشک و خالی که نمی‌شود محتوای تبلیغاتی طراحی کرد، مگر نه؟ ما در ادامه سعی می‌کنیم بهترین الگوهای تبلیغاتی را به شما معرفی کنیم؛ از آن الگوهایی که در عین اجرای راحت مثل آب خوردن دل مشتریان را هم ببرد!

تبلیغات چاپی: قدیمی ترین الگوی تبلیغات دنیا
کسانی که در طول ۴۰-۳۰ سال اخیر به دنیا آمده‌اند از همان اول با انواع ابزارهای دیجیتال سر و کار داشته‌اند. از انواع کنسول‌های بازی گرفته تا تلویزیون‌های مختلف، همه و همه دم دست نسل‌های جدید بوده است. انگار که اصلا دنیا قبل از چنین ابزارهایی و به ویژه اینترنت اصلا وجود خارجی نداشته است. باور کنید یا نه، زمانی نه چندان دور حتی تنظیم آنتن تلویزیون هم در‌دسر بی‌نهایت بزرگی محسوب می‌شد که همه از آن فراری بودند (امیدوارم نسل‌های قبلی را پیرمردهای دوران باستان در نظر نگیرید!). درست در همان دوران نوستالژیک کتاب و مجله یار همیشگی آدم‌ها بود. با این حساب تعجبی ندارد که اولین نسل تبلیغات به صورت چاپی در اختیار مردم قرار گرفته باشد. دنیای تبلیغات چاپی مثل صنعت سینما ژانرهای بی‌نهایت متنوعی دارد. شاید شما این روزها کمتر تبلیغات چاپی به چشم‌تان بخورد، اما هنوز هم مجلاتی مثل فورس درآمد بالایی از نمایش تبلیغات کسب می‌کنند. به علاوه، مطبوعاتی که دیگر با کاغذ خداحافظی کرده و فقط نسخه دیجیتال دارند هم کمابیش تبلیغات چاپی، با سر و شکلی جدید، دارند. در این بین باید حساب انواع پرورشور و کاتالوگ را هم کرد، چراکه آنها هم به طور سنتی روی کاغذ چاپ می‌شوند. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید با یک حساب سرانگشتی تنوع تبلیغات چاپی بی‌نهایت زیاد است، مگر نه؟ وضعیت تبلیغات چاپی در دنیا کمابیش شبیه دنیای فوتبال است. بی‌شک از زمان معرفی انواع بازی‌های شبیه‌ساز فوتبال مثل فیفا عطش مردم برای تماشای این مسابقات یا حتی دنبال کردن اخبارش اندکی کم شده، اما هنوز هم هستند کسانی که در همان لحظات نخست بلیت یک فصل بازی‌های منچستر یونایتد یا لیورپول را خریداری می‌کنند. به زبان خودمانی، اگر مشتریان شما هنوز هم عاشق روزنامه و مجله هستند، تبلیغات چاپی باید یک صدلی VIP در دپارتمان تبلیغات‌تان داشته باشد؛ به همین سادگی.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تبلیغات در روزنامه‌ها و مجلات تخصصی هنوز هم بازگشت سرمایه (ROI) بالایی برای برندها دارد. کافی است نگاهی به لیست مجلات تخصصی در حوزه کاری‌تان داشته باشید تا منظور ما را به بهترین شکل ممکن درک کنید. هرچه باشد چنین مجلات تخصصی مخاطب‌های معمولی ندارند. این یعنی شما با انتشار تبلیغات در چنین مطبوعاتی به سادگی هرچه تمام‌تر به مخاطب هدف‌تان دسترسی پیدا می‌کنید. اینطوری دیگر لازم نیست نگران مارپیچ دسترسی به مشتریان باشید.

تبلیغات تلویزیونی: چه کسی پای تلویزیون نمی‌نشاند؟

سریال‌های تلویزیونی در کنار سالن‌های سینما برای دهه‌های متعددی مردم را میخکوب می‌کرد. بسیاری از ما هنوز هم دیالوگ سریال‌های قدیمی را فوت آب هستیم. از آنجایی که برندها همیشه خودشان را وسط خاطرات نوستالژیک مشتریان جا می‌کنند، مشاهده تبلیغات تلویزیونی خیلی دور از ذهن نخواهد بود. خب اگر کسی را سراغ دارید که در طول روز یک دقیقه هم که شده پای

تلویزیون خشکش نمی‌زند، ما را هم بی‌خبر نگذارید. تبلیغات تلویزیونی شاید الگوی بی‌نهایت ساده‌ای به نظر برسند، اما وقتی وارد گود شوید تازه در‌دره‌های آن را به چشم خواهید دید. چالش اصلی در این میان حفظ کیفیت برنامه‌ها و درامذایی شبکه‌های مختلف از پخش تبلیغات است. گاهی اوقات برخی از کانال‌ها با پخش تبلیغ زیاد از حد عملا مخاطب‌شان را از دست می‌دهند. به همین خاطر شبکه‌های حرفه‌ای معمولا در هر ساعت یک تبلیغ ۲۰ تا ۶۰ ثانیه‌ای را نمایش می‌دهند. اینطوری هم بازارگرمی بی‌حرف و حدیثی برای جلب همکاری برندها انجام می‌دهند، هم اینکه دیگر خبری از موج عظیم اعتراض مخاطب نخواهد بود. هرچه باشد این روزها کسی حوصله تبلیغات طولانی پرشمار را ندارد. پس اگر شما به سرتان زد تبلیغات تلویزیون انجام دهید، همیشه یادتان باشد مخاطب محتوای شما را بین مهمترین برنامه‌های روز مشاهده کرده و اصلا تحمل دوری از برنامه مورد علاقه‌اش را ندارد.

تعرفه تبلیغات تلویزیونی دقیقا مثل قیمت بلیت استادیوم‌های ورزشی متغیر است. بی‌شک وقتی شما بلیت جایگاه ویژه را رزرو می‌کنید، باید کمی بیشتر دست به جیب شوید. البته همیشه جایگاه‌های معمولی نیز دم دست است، اما هیچ تضمینی مبنی بر چشم‌انداز فشنگ آن نخواهد بود. بنابراین شما بسته به بودجه در دسترس و هدف تبلیغاتی‌تان باید تبلیغ‌تان را در برنامه‌های مختلف نمایش دهید. بی‌شک نمایش تبلیغ در پربیننده‌ترین برنامه روز بیشترین بازگشت سرمایه را به همراه دارد؛ البته اگر بودجه‌تان اجازه دهد!

اگر فکر می‌کنید تبلیغات تلویزیونی با ورود غول‌هایی مثل اینستاگرام یا فیس‌بوک با سر زمین خورده است، باید توجه‌تان را به مسابقه سوپر بال (Super Bowl) جلب کنیم. نرخ نمایش تبلیغات تلویزیونی در این مسابقه مهم سال آنقدر بالاتر که خیلی از برندها حتی سراغ پرسیدن قیمت سال جدید هم نمی‌روند. پس یک لطفی به خودتان کرده و قبل از رزرو آگهی در شبکه‌های تلویزیونی با وسواس خاص کارآگاه‌ها، نرخ‌های مختلف و همینطور بودجه‌تان را زیر و رو کنید.

تبلیغات در رادیو و پادکست: از الگویی کهن تا مدلی مدرن

رادیو از آن دست ابزارهایی است که تبدیل به سمبل نسل‌های قدیمی شده است. احتمالا شما هم بارها و بارها در فیلم‌ها با کلیشه یک پیرمرد تنها با رادیویی در کنارش رو به رو شده‌اید. صرف نظر از میزان سطحی بودن چنین کلیشه‌ای، رادیو یادآور زندگی مردم در دهه‌های دور است. به همین خاطر این روزها به غیر از برندهایی که مخاطب خاص دارند، کمتر کسی سراغ تبلیغات در رادیو می‌رود. البته این ماجرا با ورود پادکست‌ها به بازار کاملا تغییر کرد. همانطور که یک خلبان ماهر با نجات دادن مسافران از دل یک سانحه هوایی حسایی مشهور می‌شود، پادکست هم با نجات دادن فرمت صوتی بدل به قهرمان میلیون‌ها عاشق برنامه‌های صوتی در چهار گوشه دنیا شد. این روزها برنامه‌های مختلفی از پادکست‌ها اجرا می‌شود. شاید فکر کنید اینن برنامه‌ها بیشتر مخصوص آدم‌های هنری یا پیرمردهای با حوصله است، اما با یک بار جست‌وجو در اسپاتیفای نظراتن کاملا عوض خواهد شد (چه بسا طرفدار دو آتیشه پادکست‌ها هم شوید).

تبلیغات در پادکست‌ها کاملا صاف و روشن است. شما یا به عنوان اسپانسر یک اپیزود نام‌تان در بخش‌های مختلف آورده می‌شود یا اینکه کلا یک برنامه درباره شما و محصولات‌تان خواهد بود. اینطوری کاربران به خوبی با شما

آشنا خواهند شد. مثل همیشه در اینجا هم باید حواس‌تان به انتخاب پادکست‌های درست و حسایی برای تاثیر گذاری بر روی مخاطب هدف باشد. وگرنه اوضاع‌تان حسایی به هم خواهد ریخت.

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی: محبوب‌ترین گزینه دنیا

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی چند سالی هست که یک تنه محبوب‌ترین الگوی تبلیغات دنیا محسوب می‌شود. فکر می‌کنم استفاده از پلتفرم‌های آنلاین آنقدر رایج شده باشد که دیگر نیازی به استدلال‌های ریز و درشت درباره دلایل محبوبیت تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نباشد. در دنیایی که کودکان از بدو تولد با شبکه‌های اجتماعی بزرگ می‌شوند و حتی افراد کهنسال نیز از دایره جذاب فیس‌بوک و اینستاگرام به دور نیستند، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی ضرورتی اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شود.

اجازه دهید تبلیغات در این بخش را با یک مثال جذاب برای شما توضیح دهیم. مسابقات المپیک را در نظر بگیرید. در این مسابقات مهم خیلی از برندها به فکر خودنمایی هستند. تبلیغات آنها تقریبا در هر گوشه‌ای از زمین مسابقه به سادگی دیده می‌شود. بعضی از تبلیغات بر روی پیراهن ورزشکاران، برخی در گوشه زمین و بعضی دیگر در قالب پرچم‌های مختلف بر روی سکوها دیده می‌شود. ماجرا در شبکه‌های اجتماعی هم تقریبا همینطور است. مثلا در اینستاگرام شما هم فرصت پروموت کردن پست‌های‌تان را دارید، هم با کمی هزینه بیشتر اینستاگرام به شما مجوز همکاری تبلیغاتی با برندهای دیگر را خواهد داد. این ماجرا بیشتر درباره اینفلوئنسر مارکتینگ مصداق دارد. البته یادتان باشد تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی اگر درست مدیریت نشود، آخر ماه کلی بدهی روی دست‌تان خواهد گذاشت. پس قبل از اینکه با عجله کار‌تان را شروع کنید، نیم نگاهی به بودجه‌تان داشته باشید. وگرنه آخر ماه با کلی بدهی ریز و درشت تنها خواهید ماند!

تبلیغات کلیکی: ترکیب دنیای تبلیغات و سئو
زمانی نه چندان دور کتاب‌های راهنما و دیکشنری‌های گوناگون حسایی بین مردم محبوب بود. با گذشت زمان گوگل یک تنه جای همه این منابع را پر کرده است. شما را نمی‌دانم، ولی من که دیگر حوصله گشت و گذار بین صفحات کتاب‌ها را ندارم. در عوض چند تا کلیدواژه خشک و خالی با چاشنی گوگل هیچ سوالی را بی‌جواب باقی نخواهد گذاشت.

از آنجایی که الگوریتم گوگل برای پیدا کردن بهترین نتایج برای کاربران میلیاردها محتوا را زیر و رو می‌کند، قرار گرفتن در صفحه اول نتایج کار هر کسی نیست. البته با کمی ولخرجی رتبه‌های اول گوگل چندان دور از دسترس نخواهد بود. این یعنی شما با پرداخت مقدار مشخصی پول لینک‌های مربوط به سایت‌تان را در ابتدای نتایج گوگل درج می‌کنید. اینطوری شانس‌تان برای افزایش ترافیک و جلب نظر کاربران دوچندان خواهد شد. خب مگر یک کارآفرین به غیر از نمایش محتوای ساینش در رتبه یک گوگل، خواسته دیگری هم دارد؟

منابع:
https://www.masterclass.com/articles/-v-types-of-advertising-digital-advertising-types-of-advertising-on-digital-platforms
https://www.indeed.com/career-advice/career-development/types-of-advertising-com/articles/types-of-.https://www.g۲advertising