

QUẢNG CÁO VÀ NHỮNG LỖI NÊN TRÁNH



Hãy tránh những lỗi thường gặp để quảng cáo của bạn đi trúng đích.

Quảng cáo có thể là một trong những cách nhanh nhất để đến với thị trường và bành trướng công việc kinh doanh, nó cũng có thể là cách nhanh nhất khiến bạn bị đẩy ra khỏi thị trường đó.

Để công việc kinh doanh phát triển, bạn cần lôi cuốn sự chú ý của khách hàng tương lai, quảng cáo có thể giúp bạn thực hiện được điều này với điều kiện nó phải được sử dụng phù hợp.

Đáng tiếc thay, một số nhà doanh nghiệp nhỏ tiêu tốn không biết bao nhiêu tiền vào quảng cáo mà chỉ thu lại được kết quả khiêm tốn.

Nếu bạn muốn có hiệu quả tối đa khi đầu tư vào quảng bá sản phẩm, hãy

chắc chắn rằng bạn không vấp phải những lỗi sau:

1. Quá tập trung sự chú ý vào sản phẩm của bạn

Nếu bạn muốn lôi kéo sự chú ý của khách hàng tương lai, hãy nói với họ về nhu cầu và ham muốn của họ chứ đừng chỉ nói đến sản phẩm. Mỗi liên hệ ban đầu với khách hàng tương lai không phải là cái bạn đã có trong suốt 25 năm qua, mà là vấn đề họ muốn bạn đáp ứng.

Hãy sử dụng quảng cáo để nhận dạng ít nhất một vấn đề chung của những khách hàng tương lai và lợi ích của việc sử dụng sản phẩm của bạn.

2. Có một thông điệp marketing kém thuyết phục

Bạn thường nghe quảng cáo của nhiều sản phẩm khác nhau. Mỗi một quảng cáo đều mang theo một thông điệp thể hiện tiêu chí của nhà sản xuất và nó gợi ra vài suy nghĩ ở phía người tiêu dùng.

Hãy chắc chắn rằng quảng cáo của bạn bao gồm 7-10 từ miêu tả về những gì bạn đáp ứng và những vấn đề bạn giải quyết để người đọc hoặc nghe quảng cáo biết bạn có thể đem lại cho họ điều gì?

3. Dùng từ sai

Khi bạn chi tiền cho quảng cáo, đầu tiên hãy kiểm tra các bản copy để chắc chắn tất cả mọi từ ngữ đều được viết đúng và được lựa chọn hoàn hảo. Lỗi sai khi dùng từ và lỗi in là những điểm rất nên tránh để không gây sự khó chịu cho khách hàng khi đọc chúng khiến họ có ác cảm với công ty và với sản phẩm.

4. Quên thúc đẩy

Hầu hết các quảng cáo dễ bỏ qua mục đích thúc đẩy khách hàng tương lai hành động. Nếu bạn muốn thúc khách hàng tiềm năng tới thăm website hay cửa hàng của bạn hoặc tiếp xúc với bạn, hãy thêm vào quảng cáo lời đề nghị kích thích họ hành động theo cách bạn muốn.

Một số công ty nhỏ hướng khách hàng thăm quan trang web mà ở đó họ quảng cáo là có nhiều thông tin chi tiết và sản phẩm mới được cập nhật thường xuyên.

Một khi khách hàng tiềm năng tới thăm trang web của công ty, bạn hãy chắc chắn nội dung cũng như cách bài trí hình ảnh của web site đủ mạnh mẽ để kéo khách tới mua hàng.

5. Xuất hiện không đủ nhiều

Ngoài những quyết định mua hàng tức thời, hầu hết khách hàng đều cần trở nên thân thuộc với sản phẩm của công ty bạn trước đã, và điều này thì cần có thời gian. Nếu bạn muốn quảng cáo của bạn phát huy tác dụng, bạn cần đảm bảo khách hàng tiềm năng được nhìn và được nghe thấy chúng hàng ngày.

6. Thiếu sự bám sát

Thỉnh thoảng thúc đẩy bán đòi hỏi phải gửi thư hay điện thoại để liên lạc với khách hàng tương lai. Nếu bạn có một chiến lược hiệu quả, khách hàng tiềm năng sẽ cung cấp cho bạn nhiều thông tin giá trị liên quan đến mong muốn, sở thích của họ. Hãy dùng web, email và điện thoại để theo sát khách hàng.

7. Thiếu sự theo dõi

Nếu bạn kiếm được từ quảng cáo nhiều hơn số tiền bạn phải bỏ ra có nghĩa là bạn đang ở hoàn cảnh rất thuận lợi. Những công ty nhỏ thường không thể nói cho bạn biết những nỗ lực nào đã đem lại kết quả. Theo dõi mỗi chiến dịch quảng cáo bạn sẽ biết nên tiêu tiền vào đâu trong những chiến dịch tương lai, cái gì cần phải thay đổi và cái gì cần hạn chế.

- Bạn có biết bạn đã bán được thêm bao nhiêu hàng và doanh số tăng lên bao nhiêu sau mỗi chiến dịch quảng cáo?
- Bạn có đang mắc phải lỗi nào trong số những lỗi kể trên?
- Yếu tố nào trong marketing bạn nên thay đổi?

8. Thiếu những người chuyên nghiệp

Án định chiến lược và phương tiện tiến hành cho quảng cáo không phải là một việc dễ dàng và đôi khi nằm ngoài khả năng của bạn. Nếu bạn không biết phải thay đổi cái gì và thay đổi như thế nào, hãy cầu cứu tới các chuyên gia để họ giúp bạn lập chiến lược, viết lời quảng cáo, hình ảnh minh họa và sắp đặt các phương tiện truyền thông.

Tránh được những lỗi trên bạn sẽ có thêm một lượng khách hàng không nhỏ và kết quả thu được chắc chắn sẽ hơn rất nhiều so với những gì bạn đã bỏ ra cho chiến dịch quảng cáo.

