

كيفية ترويج المنتج أو الخدمة التي تقدمها

إن التسويق هو أكثر من مجرد حملة إعلانات أو حملة دعائية؛ فينبغي أن يؤدي إلى كسب عائدات مالية لمشروعك التجاري. وقد يساعدك فهم الوسائل المختلفة لترويج منتجاتك وخدماتك على اختيار الوسائل الأفضل لمشروعك التجاري.

وسائل الدعاية المطبوعة ووسائل الدعاية بواسطة التصميم والتصوير الضوئي

بناء على نوع الرسالة التي تريد توصيلها إلى الزبائن والعملاء، تقدم الوسائل الدعائية المطبوعة خيارات مختلفة، نذكر منها: البروشورات، وبطاقات الأعمال، والإعلانات في الصحف والمجلات.

- تعتبر البروشورات والملصقات ووسائل التعبئة والتغليف ووسائل اقتصادية وفعالة من حيث التكلفة لإرسال رسائل متنوعة وتقديم معلومات مفصلة عن المنتجات والخدمات.
- ويمكن استخدام بطاقات الأعمال لدعم الاتصالات الشخصية والروابط ويمكنها أن تعطي للزبائن والعملاء المحتملين المعلومات التي يحتاجون إليها للاتصال بك.
- إن نشر الإعلانات في الصحف المحلية هي إحدى الوسائل لمخاطبة الأشخاص في مجتمعك المحلي وعرض رسالتك عليهم بصورة متكررة من أجل تقوية وجود مشروعك التجاري ومكانته على الصعيد المحلي.
- تتميز المجالات بقدرتها على استهداف ومخاطبة جمهور من القراء أكثر تحديداً يكون لديه اهتمام بالمواضيع التي تنشرها هذه المجالات.

الوسائل الإلكترونية

الوسائل أو الوسائط الإلكترونية هو مصطلح عام يُطلق على أية وسيلة أو وسيطة تتطلب جهازاً إلكترونياً للوصول إلى محتواها. وتشمل بعض أشكال الوسائل أو الوسائط الإلكترونية الأكثر شيوعاً التلفزيون، والراديو، والإنترنت والمحتويات للأجهزة المحمولة.

- يفوق التلفزيون جميع الوسائل والوسائط الأخرى من حيث استقطاب وقت الجمهور لأن محتوياته وبرامجه موجهة إلى الجمهور والمتفرجين في بيوتهم.
- يعد الراديو وسيلة اقتصادية وفعالة من حيث التكلفة كما أن المستمعين لديهم عادة ولاء ووفاء لنمط معين من أنماط البرامج الإذاعية.

- تقدم لك الإنترنت مجموعة من الوسائل المختلفة لتسويق منتجك وخدمتك على موقع إلكتروني أو بواسطة البريد الإلكتروني.
- وتسمح الهواتف المحمولة أو النقالة والهواتف الذكية باستخدام أساليب تسويق تخولك الوصول والاتصال بالزبائن والعملاء بطريقة مباشرة على أجهزتهم المحمولة أو النقالة.
- يُشجع التسويق أو الترويج عن طريق الوسائط الاجتماعية على التفاعل الإلكتروني عبر شبكة الإنترنت بين زبائنك ومشروعك التجاري باستخدام عدة مواقع للتواصل الاجتماعي.

أفكار ترويجية إضافية

يمكن إعطاء الهدايا الترويجية مثل الأقلام، وحلقة المفاتيح، والروزانات أو التقويم السنوي إلى الأشخاص أو المجموعات الذين تعرفهم بصفة شخصية للمساعدة على خلق رأي أو فكرة إيجابية عن شركتك وتحسين سمعتها.

كما يمكن للروابط والشبكات الشخصية والمشاركة في المجتمع المحلي دعم ترويج مشروعك التجاري. يمكنك إقامة علاقات جديدة أو الوصول إلى زبائن محتملين عن طريق المشاركة في المعارض التجارية والمؤتمرات والندوات والأنشطة الجماعية والمناسبات الأخرى. كما يعتبر مخاطبة الأشخاص والتحدث إليهم بشأن مشروعك التجاري من بين أنجع الوسائل لترويج منتجك وخدمتك.

سيساعدك تخطيط استراتيجيتك التسويقية على تحديد أفضل طريقة لترويج منتجك وخدمتك وسيسمح لك بقياس نجاحك ومقارنته بأهداف محددة وسيعطيك فكرة أوضح عن جوانب استراتيجيتك التي قد تحتاج إلى تعديلات.