

نکاتی در مورد تبلیغات

تبلیغات یکی از مهم ترین مؤلفه های راهبرد بازاریابی شماست چراکه به شما کمک می کند کسب و کار خود را ترویج دهید و راهی کارآمد برای ارتباط با مشتریان تان به شما می دهد. در زیر چند نکته مفید فهرست شده اند که برای تولید یک کارزار تبلیغاتی برای کسب و کارتان آن ها را به خاطر بسپارید.

کارهایی که باید انجام داد

- قوانین و مقررات دولتی را در مورد بازاریابی و تبلیغات بیاموزید.
- به صورت کامل و آشکار همه جزئیات مربوط به تبلیغ، محصول یا خدمتی را که ترویج می دهید بیان کنید.
- از تصاویری استفاده کنید که دقیقاً همانند محصولی هستند که فروخته می شوند.
- از بین دو یا چند قیمتی که روی یک کالا یافت می شود، پایین ترین را مطالبه کنید.
- اطمینان حاصل کنید که تعداد قابل توجهی از هر محصولی که تبلیغ می کنید به قیمت خرید در اختیار دارید.
- وقتی مسابقه ای برگزار می کنید، تمام جزئیات لازم را بر اساس قانون رقابت (*Loi sur la concurrence / Competition Act*) پیش از آنکه شرکت کنندگان وارد شوند، بیان کنید.
- اطمینان حاصل کنید که کارمندان بخش فروش شما با این "باید و نبایدها" "faire ou ne pas faire / do's and don't" آشنا هستند. عملکرد کارمندان تان می تواند برای کسب و کار شما مسئولیت ایجاد نماید.
- وقتی قیمت محصولی به طرز قابل ملاحظه ای کم می شود تنها از واژه های "حراج" "elas / vente" و "مخصوص" "elas / siabra" برای اظهار آن استفاده کنید.

کارهایی که باید از آنها پرهیز کنید

- "قیمت معین" "prix régulier / regular price" یا "قیمت معمولی" "prix ordinaire / ordinary price" را با "لیست قیمت های پیشنهادی تولید کننده" "prix suggéré par le fabricant / manufacturer's suggested list price" اشتباه نگیرید؛ اینها مشابه هم نیستند.
- در تبلیغات از "قیمت معین" "prix régulier / regular price" یا "قیمت معمولی" "prix ordinaire / ordinary price" استفاده نکنید مگر اینکه محصول به مدت طولانی با آن قیمت به فروش گذاشته شده باشد یا مقدار فراوانی از آن محصول به آن قیمت فروخته شده باشد.
- اطمینان حاصل کنید که یک "حراج" "vente au rabais / sale" را برای دوره ای طولانی اجرا نکنید یا هر هفته تکرار نکنید.

- قیمت یک کالا یا محصول را برای جبران هزینه‌های یک محصول یا کالای رایگان دیگر، بالا نبرید.
- از هرگونه ادعایی در مورد یک محصول یا خدمت بپرهیزید مگر اینکه بتوانید آن را ثابت کنید، حتی اگر فکر می‌کنید ادعایتان درست است.
- یک محصول را به قیمتی بالاتر از قیمت تبلیغ شده نفروشید.
- وقتی مسابقه‌ای را برگزار می‌کنید، به یاد داشته باشید توزیع جوایز را عقب نیندازید.
- از رفع ادعاها با چاپ ریز خودداری کنید. اگر می‌خواهید رفع ادعا کنید، اطمینان حاصل کنید که پیام موجود در تبلیغ و متن رفع ادعا گمراه کننده نباشند.
- در تبلیغات، از به کار بردن واژگان و عبارات هایی که برای یک فرد عادی واضح و قابل درک نیستند خودداری کنید.