

## روش های ترویج محصول و خدمت شما

بازاریابی تنها یک کارزار تبلیغاتی نیست؛ بلکه باید منجر به تولید سرمایه برای کسب و کار شما بشود. دانستن راههای مختلف ترویج محصول یا خدمت شما میتواند کمک کند انتخاب درست را برای کسب و کارتان داشته باشید.

### رسانه های هنری گرافیکی و چاپی

رسانه های چاپی گزینه های مختلفی را متناسب با نوع پیامی که شما می خواهید به مشتریان تان برسانید، در اختیار تان می گذارند. این گزینه ها عبارتند از: بروشور، کارت ویزیت، تبلیغات روزنامه و مجلات.

- بروشور، پوستر و بسته بندی روشی مقرون به صرفه هستند برای ارائه پیام های گوناگون و اطلاعات جزئی در مورد محصولات و خدمات تان.
- کارت ویزیت می تواند به پسترش شبکه ی ارتباطی شما کمک کند و به مشتریان احتمالی تان اطلاعات لازم را برای تماس با شما بدهد.
- تبلیغات در روزنامه های محلی روشی است برای دسترسی به افراد در جامعه ی محلی و قرار دادن همیشگی پیام تان در برابر آنها به منظور القای حضور پرتوان محلی سب و کار شما
- مجله ها این مزیت را دارند که هدفشان مخاطبان خاص تری از مشترکان است که به موضوعاتی که آن مجله پوشش می دهد علاقه دارند.

### رسانه های الکترونیکی

رسانه الکترونیکی عنوان عمومی همه رسانه هایی است که برای دسترسی به محتوای شان نیاز به یک ابزار الکترونیکی هست. برخی از گونه های رایج تر رسانه های الکترونیکی عبارتند از تلویزیون، رادیو، اینترنت و محتوای دستگاه های موبایل

- تلویزیون زمان بیشتری از مخاطبان را در قیاس با هر رسانه دیگری اشغال می کند و هدفش مخاطبان منازل است.
- رادیو مقرون به صرفه است و مخاطبش معمولاً به قالب برنامه ایستگاه وفادار است.
- اینترنت روش های گوناگونی برای بازاریابی محصول یا خدمت شما روی وب سایت یا از طریق ای میل در اختیار تان می گذارد.

- **تلفن همراه و تلفن هوشمند** امکان می‌دهند از تاکتیک‌هایی برای بازاریابی استفاده کنید که به شما اجازه دهند به صورت مستقیم به مشتریان تان روی دستگاه‌های موبایل شان دست یابید.
- بازاریابی از طریق **رسانه اجتماعی** تعامل آنلاین بین مشتریان تان و کسب و کار شما را با استفاده از سایت های مختلف اجتماعی تشویق می‌کند.

## ایده‌های ترویجی دیگر

**هدیه‌های تبلیغی**، مانند خودکار، دسته‌کلید و نقویم را می‌توانید به افراد یا گروه‌هایی بدهید که شخصاً آنها را می‌شناسید تا به ایجاد فضای مثبتی در مورد شرکت شما کمک کنند و اعتبارش را بهبود بخشند.

**مشارکت در شبکه‌های ارتباطی و جوامع محلی** نیز می‌تواند به ترویج کسب و کار شما کمک کند. با مشارکت در سخنرانی‌های تجاری، کنفرانس‌ها، فعالیت‌های اجتماعی و سایر رویدادهای شبکه گستر می‌توانید ارتباط های تازه برقرار کنید و به مشتریان احتمالی‌تان دست یابید. صحبت با مردم در مورد کسب و کارتان می‌تواند یکی از موثرترین روش‌های ترویج محصول یا خدمت شما باشد.

برنامه ریزی راهبرد بازاریابی به شما کمک خواهد نمود که بهترین شیوه را برای تبلیغ محصول یا خدمت تان انتخاب کنید، اجازه می‌دهد کامیابی خود را با توجه به هدف های تعیین شده بسنجید و بستر شفاف تری برای فهمیدن اینکه کدام قسمت راهبرد شما نیاز به اصلاح دارد فراهم می‌کند.