

SUGESTIE NA TEMAT REKLAMY

Reklama jest jednym z najważniejszych elementów naszej strategii marketingowej, ponieważ pomaga w promocji biznesu i zapewnia skuteczną metodę kontaktu z klientami. Poniżej znajduje się lista pomocnych sugestii, które warto wziąć pod uwagę gdy rozważamy kampanię reklamową dla swojego biznesu.

CO NALEŻY ROBIĆ

- Zapoznać się z rządowymi przepisami i zasadami, odnoszącymi się do marketingu i reklamy
- W całości i wyraźnie przedstawić wszystkie istotne szczegóły promocji, produktu lub usługi, które reklamujemy.
- Używać ilustracji, przedstawiających ten sam produkt co produkt sprzedawany.
- Stosować najniższą z dwóch lub więcej cen, widocznych na produkcie.
- Zapewnić odpowiednio dużą ilość produktu, reklamowanego po bardzo okazyjnej cenie.
- Gdy prowadzimy konkurs, przedstawić wszystkie szczegóły wymagane przez Ustawę o Konkurencji (*Loi sur la concurrence / Competition Act*) zanim potencjalni uczestnicy wezmą w nim udział.
- Upewnić się, że nasz personel zaznajomiony jest z powyższymi i poniższymi sugestiami. Biznes może być prawnie odpowiedzialny za oświadczenia pracowników.
- Używać słów "wyprzedaż" lub "oferta specjalna" wyłącznie wtedy, gdy cena produktu została znacznie obniżona.

CZEGO NALEŻY UNIKAĆ

- Unikajmy mieszania terminów "cena regularna" lub "cena zwykła" z "ceną sugerowaną przez producenta", nie są to te same ceny.
- Nie używajmy w ogłoszeniu terminów "cena regularna" lub "cena zwykła", chyba że dany produkt sprzedawany był za tę cenę przez długi okres czasu, lub znaczna ilość produktu została za tę cenę sprzedana.
- Nie prowadźmy "wyprzedaży" przez bardzo długi okres czasu ani nie powtarzajmy jej co tydzień.
- Nie podnośmy ceny produktu lub usługi aby pokryć koszt innego, bezpłatnego produktu lub usługi.

- Unikajmy stwierdzeń na temat produktu lub usługi, nawet jeśli uważamy je za prawdziwe, chyba że możemy je udowodnić.
- Nie sprzedawajmy produktu za cenę wyższą, niż reklamowana.
- Pamiętajmy aby nie opóźniać rozdania nagród jeśli prowadzimy konkurs.
- Unikajmy dodatkowych warunków, przedstawianych bardzo drobnym drukiem. Jeżeli podajemy dodatkowe warunki, upewnijmy się, że informacje zawarte w ogłoszeniu i w warunkach nie wprowadzają w błąd.
- Unikajmy stosowania w ogłoszeniu terminów lub zdań, które są trudno zrozumiałe i niejasne dla przeciętnej osoby.