

استراتيجيات الإعلان

استخدام حس الدعاية

سيكولوجية الألوان المستخدمة

المراجعات / الدليل المجتمعي

القصص والحواديت

الترويج للإعلان

استراتيجية الوطنية

العائلة المثالية

استخدام العاطفة

استراتيجية العرض الواقعي

استراتيجية قبل وبعد

استراتيجية النصيحة

استراتيجية التوحد

استراتيجية المقارنة

استراتيجية تحويل السلبيات إلى إيجابيات

إظهار الشبوع

التفرد

المجاملة

الهجوم

أسئلة العملاء

استراتيجية التكرار

تسويق القيم

الحنين للذكريات

المنطق والإحصائيات

يركز هذا النوع من استراتيجيات الإعلانات فقط على طرق إظهار فائدة المنتج بوضوح من خلال عرض توضيحي

استخدم هذه الاستراتيجية لإظهار الحياة بدون المنتج ثم الحياة مع المنتج

مساحيق الغسيل- مستحضرات التجميل

تساعدك هذه التقنية على إظهار قيمة وأهمية منتجك الحقيقية مقابل المنافس

هذه استراتيجية إعلانية جانبية يمكننا مساعدتك

استخدمه للتعبير عن فائدة منتجك أو خدمتك

يمكنك التأكيد على أن كل شخص يحتاج إلى استهلاك البروتين كل يوم حتى تتمكن من بيع المزيد من الحليب

الباحثون عن الصحة

استخدم هذه الاستراتيجية للحصول على تعاطف الجمهور المستهدف

يمكن لمنظمة غير ربحية عرض صور للأطفال المرضى لجعل الناس يشعرون بالتعاطف مع الأطفال لجمع الأموال

استخدم هذه الاستراتيجية لتقديم إشارة علنية أو خفية إلى أي اختلافات بين منتجك ومنتج منافس

استخدم هذه الاستراتيجية لتحويل التصور الممل أو السلبي حول منتج أو علامة تجارية أو سوق إلى تصور إيجابي

يتضمن هذا النوع من التقنية إقناع العملاء بالانضمام إلى مجموعة الأشخاص الذين اشترؤا هذا المنتج وأن يكونوا في الجانب الفائز

For ego-nomic (Showy)

Excitement Seekers

أنثى الملكة / مدينتي

إعلانات بيريل وبرسيل

يستخدم المعلنون هذه التقنية عن طريق طرح الأسئلة على المستهلكين للحصول على استجابة لمنتجاتهم

ترتبط قوة التكرار بمفهوم قاعدة التسويق السبعة. ينص مبدأ التسويق المعروف هذا على أن معظم الناس يحتاجون إلى التفاعل مع العلامة التجارية سبع مرات قبل الشراء

قد تكون تقنية الإعلان عن الحنين إلى الماضي فعالة بشكل خاص خلال الأوقات الصعبة، مثل الركود أو الوباء

يستخدم المعلنون الأرقام والبراهين والأمثلة الحقيقية لإظهار مدى جودة منتجاتهم

هذه التقنية مفيدة في المجالات التي تكون فيها السلامة والثقة مصدر قلق رئيسي: فكر في الأدوية والرعاية الصحية والسيارات والتأمين

عندما تنتظر إلى إعلان، فإن أول ما يلتفت انتباهك هو التصميم

يجمع الجمهور الكثير من الألوان حتى قبل التحقيق في المحتوى نفسه، مما يجعله تقنية إعلانية فعالة يمكنها بناء الأساس للعديد من الإعلانات والحملات

power sophistication mystery death	hope simplicity cleanliness goodness purity	love passion romance goodness danger energy
intellect friendliness warmth caution cowardice	peace sincerity confidence integrity tranquility	authority maturity security stability
life growth nature money freshness	innovation creativity thinking ideas	royalty luxury wisdom dignity

عندما يتعلق الأمر بتجربة منتج أو خدمة جديدة يمكن أن يتردد الناس في اتخاذ القرار

حتى لو كانت إعلاناتك التسويقية قوية؛ لأن جميع المستهلكين يتمتعون بالذكاء الكافي لمعرفة أن العلامات التجارية تريد أن تجعل نفسها تبدو جيدة

يسمح الدليل الاجتماعي لجمهورك برؤية أنك لست الوحيد الذي يعتقد أن علامتك التجارية رائعة

عند الشراكة مع نجوم وسائل التواصل الاجتماعي يمكن للعلامة التجارية الاستفادة من الشبكات الحالية للمؤثرين لزيادة مدى وصولها

لذا فإن الطريقة الوحيدة للعلامة التجارية لإحداث انطباع كبير لدى العملاء كانت من خلال الإعلانات التلفزيونية المرصعة بالنجوم وإعلانات المجلات وصفقات التأييد

يستخدم المعلنون المشاهير للإعلان عن منتجاتهم يؤيد المشاهير أو النجوم المنتج من خلال سرد تجاربهم الخاصة مع المنتج

رواية القصص هي تقنية إعلانية أثارت الكثير من الضجة في السنوات الأخيرة

في الأساس، هو فن إنشاء سرد حول عملك أو منتجك أو خدمتك بطريقة تجعله أكثر سهولة وارتباطاً بجمهورك

تستخدم العديد من المنظمات سرد القصص للتحدث عن قيمها أو مهمتها. ألقي نظرة على الصفحة الرئيسية لباتاغونيا اعتباراً من فبراير 2021

تتضمن هذه التقنية إعطاء عينات من المنتج مجاناً للمستهلكين

يتم تقديمها في المعارض التجارية والأحداث الترويجية والحملات الإعلانية من أجل جذب انتباه العملاء

الهدايا

تستخدم هذه التقنية لرشوة العملاء بشيء إضافي إذا اشترؤا المنتج باستخدام خطوط مثل "اشتر قميصاً واحصل على قميص مجاناً"، أو كن عضواً في النادي لمدة عامين واحصل على خصم 20٪ على جميع الخدمات

تعد مسابقات وسائل التواصل الاجتماعي طريقة رائعة لإطلاق عرض ترويجي بسرعة وسهولة

يسمح هذا التكتيك للشركة بالاستفادة من شبكات أتباعها. الأمل هو أن يبدأ بعض أصدقاء الأصدقاء الذين ينتهي بهم الأمر إلى متابعة الشركة على وسائل التواصل الاجتماعي ويصبحون عملاء

توضح هذه الإعلانات كيف يمكن للمرء أن يدعم بلدك أثناء استخدامه لمنتجاته أو خدماته

يظهر المعلنون الذين يستخدمون هذه التقنية أن العائلات أو الأطفال الذين يستخدمون منتجاتهم هم عائلة سعيدة الحظ

تتم تقنية الإعلان هذه بمساعدة عاملين الاحتياجات - عامل الخوف

تهدف تقنية الإعلان هذه إلى إثارة عاطفة قوية لدى الجمهور