

6 أشياء تجعل الإعلان ذو أهمية في التسويق

المقدمة:

لأن أهداف التسويق تتعلق بالمستهلكين وتتمثل في تحديد احتياجاتهم وتجذب الرأي العام وأيضاً الحفاظ على المكانة التنافسية التي تتمتع بها بين السلع الأخرى سوف يهدف المقال المقدم من قبل موقع بصمة محارف إلى يسلط الضوء على الأشياء المهمة في الإعلان التسويقي وحملاته والعلاقة فيما بينه وبين التسويق وأداء المنظمة أو الشركة المعنية بالإضافة إلى ذكر أهم 3 عوامل تساعد في صناعة إعلان ناجح.

جدول المحتويات:

1. تعريف التسويق بشكل عام.
2. أهمية المزيج التسويقي في المشاريع.
3. تعريف الإعلان وأهميته.

4. ماهي وسائل الإعلان.
5. العوامل المؤثرة في الإعلان.
6. العوامل الثلاثة التي تساعد في صناعة الإعلان الناجح.

1.التســـــويق:

يعرف التسويق على أنه فن البيع, وماهية الطريقة التي يتم فيها عرض المنتجات والخدمات بأفضل صورة لجذب أكبر قدر ممكن من المستهلكين والعملاء.

يضم التسويق العديد من العمليات والأنشطة التي تتمثل في دراسة السوق بأكمله ومن خلال تلك الدراسة يتم تحديد الفئة المستهدفة من الزبائن, ويتم العمل على دراسة احتياجاتهم ومتطلباتهم ومعرفة رغباتهم.

إن عملية التسويق هي عملية شاملة حيث أنها تقوم بدراسة كافة المجالات لتحقيق الأهداف الموضوعة من قبل الشركة أو المنظمة المعنية.

إن أهمية التسويق تكمن في مدى تحقيق أهدافه والتي تتمثل ب:

1.الهدف الذي يتعلق بالرأي العام والذي يتمثل بتحسين صورة الشركة في الصحافة والوسط المحيط في المجتمع.

2.الهدف الأخر الذي يتعلق في السعر والذي يضمن تحقيق الأرباح المطلوبة مع الحفاظ على المكانة والميزة التنافسية التي تتمتع بها وإرضاء الزبون.

3.الهدف الثالث الذي يتعلق بالجودة وهو بتقديم السلع بالجودة الجيدة والتي تزيد عن جودة السلع المشابهة لها في الأسواق.

4.هناك هدف يجهله الناس والذي يتعلق بنقاط توزيع السلع وما هو إلا هدف مهم في توسيع حجم نقاط البيع وانتشار الأماكن إلى أكثر المناطق الممكن الوصول إليها.

2.أهمية المــزيج التســويقي في المشـــاريع:

إن مفهوم التسويق في هذه الأيام توسع أكثر من كونه إعلان لمنتج ما, أو وصول المنتج إلى يد المستهلك, فإن الأشياء المرتبطة بالتسويق باتت تعرف بالمزيج التسويقي والذي هو عبارة عن مجموعة من الأدوات التسويقية والاستراتيجيات والتكتيكات التي تستخدمها الشركة.

لكي تضمن الشركة أو المشروع نجاحه في هذه الأيام في عملية التسويق يفترض أن يكون

هناك تفاعل قوي بين جميع عناصر المزيج التسويقي, لأنها الأعمدة الرئيسية التي ترتكز عليها المنظمة.

ماهي عناصر المزيج التسويقي:

1.السعر.

2.المنتج.

3.الترويج.

4.المكان.

أهمية المزيج التسويقي تكمن في:

- إن أهمية هذا المزيج سيسهل من عملية اتخاذ القرار في تحديد القنوات التسويقية.
- سيحقق أكبر قدر ممكن من الأرباح.
- تحقيق المبيعات المبكرة.
- سيؤثر على نجاح وفشل الشركة.
- تطوير من قوة المنظمة.
- تحسين التعاون بين الإدارات.
- ابتكار قيمة للمنتج أو الخدمة.
- معرفة مكان تواجد العميل والطريقة الأنسب للوصول إليه.

3.تعريـــف الإعــلان وأهمــيته وأنـــواعه:

يعرف الإعلان بأنه الأسلوب الذي يستخدم من قبل التاجر للتأثير في قرارات المشتري, وذلك من خلال الاعتماد على تطبيق مجموعة من الوسائل وطرق الاتصالات غير الشخصية وذلك من أجل انتقاء الأفكار ونقلها في الترويج للمنتجات والخدمات المقدمة.

أهمـــــية الإعـــــــــلان:

يُشكّل الإعلان وسيلة أساسيّة من الوسائل الإعلاميّة التي تستخدمها المُنشآت المتنوّعة؛ للتواصل مع الجمهور والعُملاء المُستهدَفين من أعمالها؛ لذلك للإعلان أهمية كبيرة في بيئة العمل, للمزيد من المعلومات اضغط على التسويق الالكرتوني

ماهي الجوانب التي تتمحور حولها أهمية الإعلان؟

1.الجانب الاقتصادي: من خلال التأثير في العرض والطلب, التأثير في تكاليف التسويق, التأثير في تكاليف الإنتاج , التأثير في جودة السلع, التأثير في الاستثمار.يمكنك الإطلاع أيضاً على سياسات التسعير وأنواعها.

2.الأهمية الاجتماعية: من خلال التأثير التعليمي, وتسهيل الحياة في المجتمع, تقديم عادات جديدة, تعزيز التقارب بين المجتمع والناس, للمزيد من المعلومات اضغط على 8 خطوات لخطة اعلانية ناجحة

4. ماهـــي وســـائل الإعـــلان:

1.وسائل الإعلان المقروءة منها: الصحف والمجلات.

2.وسائل الإعلان المرئية منها: التلفزيون والانترنت.

3.وسائل الإعلان المسموعة منها: الإذاعة.

5.العـــوامل المـــؤثرة فـــي الإعـــلان:

1.البيئة: تحدد البيئة المُحيطة بالإعلان الفُرص المُناسبة للتسويق، وتُساهم في تحقيق أهدافه، وتشمل البيئة المحيطة بالإعلان العناصر الآتية:

- التوزيع الديموغرافي.
- المجتمع.
- العوامل الناتجة عن الاقتصاد.
- العوامل التكنولوجية.
- العوامل الخاصة في القانون.
- العوامل المتخصصة بالثقافة.

2.المنتجات والخدمات: هي الاهتمام بأن تكون فكرة الخدمة أو السلعة قادرة على تحقيق حاجات المُستهلكين، ومتميّزة بجودة عالية، وذات مواصفات تتناسب مع الأذواق العامة.

3.تصميم مادّة الإعلان وإعدادها: من العوامل الأساسيّة والمُؤثّرة في زيادة الفعاليّة الخاصة

بالإعلان؛ حيث يعتمد على الإبداع في تصميم الإعلان، وإدراك المُؤثّرات النفسيّة في سلوكيات المستهلكين.

6.العـــوامل الثــلاثة التي تســـاعد في صنـــاعة الإعـــلان الناجـــح:

لكل عمل جيد يحتاج إلى مقومات وعوامل تساعد في نجاحه فهنا سنذكر بأن هناك ثلاث عوامل تساعد في صناعة إعلان ناجح:

1.الطلاقة:

يرتكز مفهوم الطلاقة على ارتباط الاعلان بالأذهان، ولكن يتطلب ارتباط الجمهور بالإعلانات التي تقدمها وجود ميزة تجمع بين الجمهور والعلامة التجارية.

يجب الاهتمام بطلاقة الشعارات المصورة أو المكتوبة التي تقوم بنشرها، حتى تتمكن من كسب ثقة العملاء، واكتساب القوة على منافسة الشركات الاخرى، وامتلاك القدرة على الصمود في الأسواق المختلفة.

2.العاطفة:

أكدت الابحاث والدراسات من قبل خبراء التسويق على نجاح الاعلانات العاطفية بنسبة أكبر من الاعلانات العقلانية، فقد أظهرت مجموعة من الاعلانات دور العاطفة الكبير الذي تلعبه في تأثير الاعلان على الجمهور مثل اعلان الشوكولاتة وغيرها.

3.الالتزام:

يعتمد عامل الالتزام على تقديم محتوى متميز ومبدع في الاعلانات، مع الاهتمام بخلق قيمة متوافقة مع عادات المجتمع وثقافته، كما يرتبط بفكرة الالتزام بما يتضمنه المحتوى حتى تحصل على ثقة العملاء.

الخاتمة:

تمر جميع المشاريع التجارية عبر مراحل مهمة، من الفكرة الى دراسة الجدوى ثم مرحلة الإطلاق. لقد قدمنا في هذا المقال خطوات دراسة الجدوى. هذه الخطوات السبعة تساهم كثيرا في نجاح مشروعك..

وعليك أن لا تنسى أن التسويق هو من أهم الأشياء التي يجب عليك العمل عليها في انطلاق مشروعك.

فدراسة الجدوى عبارة عن تخطيك قبلي لما سيكون علية مشروعك على أرض الواقع. ان تتمكن من اعداد دراسة جيدة تكون شاملة ومتقنة، سيسهل عليك كثيرا التعامل مع مشروعك عند قيامه..

إذا كنت ترغب في الاستعانة بأي من شركات التسويق الإلكتروني و إعلانات سوشيال ميديا المحترفة يمكنك التواصل مع فريق بصمة محارف حيث نقدم لكم مجموعة من المتخصصين في خدمات تصميم المواقع الإحترافية وخدمات السوشيال ميديا والسيو، و العديد من خدمات التسويق الرقمي المتنوعة. سارع بالتواصل معنا عبر منصاتنا الرقمية المختلفة، أو قم بزيارة موقع بصمة محارف الرسمي على الإنترنت.

مقالات قد يهمك الإطلاع عليها:

التسويق الإلكتروني-الدليل الإرشادي.

بناء استراتيجيات التسويق.

التسويق بالمحتوى.

سبع خطوات لإعداد خطة تسويقية ناجحة.

© 2021 Digitsmark. All Rights Reserved.