

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

behzadbahmanyar.com

تهیه و تنظیم : بهزاد بهمنیار

مدرس پژوهشکده بیمه



۰۹۱۲۸۳۴۷۱۱۰



Behzadbahmanyar.com



Behzadbahmanyar



چگونه یک پیامک تبلیغاتی تاثیرگذار بسازیم؟

امروزه یکی از پرکاربردترین و موثرترین روش های بازاریابی و تبلیغات ارسال پیامک های تبلیغاتی است. محتوای پیامک و ساختار متن آن می بایست طوری تنظیم گردد تا بیشترین تاثیر را بر روی مخاطبین پیامک داشته باشد. بنابراین متن پیامک تبلیغاتی باید با هوشمندی بالایی برای کسب و کارهای متفاوت نگارش شود. متن پیامک نباید طولانی باشد و یا طوری طراحی گردد که از حوصله افراد خارج شود. بنابراین بهتر است برای تولید یک متن پیامک موثر چهار قسمت مهم را با ترتیب زیر در نظر بگیرید.

قسمت اول: معرفی محصول ویا برند بر اساسی اصل شعار نویسی

برای معرفی خود و محصولتان شعار تبلیغاتی مختصر و جذاب انتخاب کنید. شعاری که به معرفی بهتر شما به مردم کمک کند و با هر بار دیدن آن پی به ضرورت کالا و یا خدمات شما برند و با خود بگوید این خدمات برای من لازم و مفید است. استفاده از واژگان خاص و ویژه هم



به صورت مثبت و هم با چاشنی ترس و نگرانی می تواند تاثیر بالایی بر توجه مخاطبان به پیامک داشته باشد. در ادامه برخی از مهم ترین واژه های جذاب و موثر بیان شده است.

واژه برای القای ترس و نگرانی: فاجعه بار، زجرآور، مراقب باشید، فریبنده، سقوط، خطرناک، دردناک،

ویران کننده، وحشیانه، انجام ندهید، عذاب آور

واژه برای بزرگنمایی و شگفتی: شوکه کننده، شگفت انگیز، دیوانه کننده، تکان دهنده، معجزه وار،

طوفانی، باورنکردنی، فراموش نشدنی، افسانه ای، منحصر به فرد، نمی توانید تصور کنید.

واژه برای تحریک حس کنجکاوی مخاطب: افشاگری، کشف، ناگفته ها، محرمانه، پشت صحنه، بحث برانگیز،

خصوصی، رمز گشایی، اولین نفری باشید که.

واژه های قدرتمند و دهن پرکن: کامل ترین، بیشترین، معتبرترین، موثرترین، جدیدترین، پردرآمدترین،

متداول ترین، محبوب ترین، موفق ترین، لوکس ترین، مجرب ترین، مشهور ترین، عجیب ترین

قسمت دوم: مزیت رقابتی



بیان ویژگی و یا قابلیت خاص محصول شما می تواند شما را از سایر رقبا متمایزتر نشان دهد. برای مثال سیستم شما قابلیت صدور بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری را در کمترین بازه زمانی

دارد و یا اینکه بیمه نامه های صادره را با پیک به دست مشتریان می رسانید. بنابراین بعد از معرفی محصول و یا برند با فرمت تبلیغ نویسی، ویژگی خاص خود را عنوان نمائید.

قسمت سوم: نحوه سفارش محصول و یا ثبت محصول



چگونگی ثبت نام و یا ثبت سفارش در قسمت سوم پیامک درج گردد. در این قسمت مشتری باید بداند برای ثبت نام چه کاری را باید انجام دهد و یا به چه مدارکی نیاز دارد.

قسمت چهارم: ارتباط با شما

در قسمت آخر متن پیامک، شماره تماس، آدرس دفتر و یا لینک شبکه اجتماعی خود را بنویسید. این کار در جلب اعتماد مشتری تاثیر بالایی دارد.

