



SPIRAL TEAM

A new Perspective
of Creative Art

انواع کمپین‌های تبلیغاتی و کاربردهای
هرکدام



شناخت انواع کمپین‌های تبلیغاتی یکی از وظیفه‌های مهم مسئولین بازاریابی هر شرکت است. این کمپین‌های تبلیغاتی هستند که به کسب و کار شما کمک می‌کنند آگاهانه از برند خودتون رو افزایش بدید، مشتریای جدیدی کسب کنید و فروش بسیار بیشتری داشته باشید.

یه کمپین تبلیغاتی، نوعی تلاش بازاریابی استراتژیکه که هدف اون، ترویج یه محصول یا خدمت از طرف یه شرکت یا فرد هست. کمپین‌های تبلیغاتی برای جلب توجه مصرف‌کننده‌ها از چندین راه مثل تلویزیون، تبلیغات چاپی، شبکه‌های اجتماعی و ایمیل استفاده می‌کنن. اما مهم‌ترین کمپین‌ها کدومان؟

کمپین جذب مشتری

کمپین جذب مشتری، مجموعه فعالیت‌های تبلیغاتی که علاوه بر افزایش آگاهی در مورد برند شما، به طور مستقیم منجر به جذب مشتریان جدید می‌شه. این کمپین، در تلاشه مشتری‌های احتمالی موجود در بازارو از برند و محصول شما آگاه کنه. سپس سعی می‌کنه اونارو از مرحله آگاهی به مرحله خرید منتقل کنه.

کمپین بازاریابی محصول

یه کمپین بازاریابی محصول، باید روی چهار حوزه تمرکز داشته باشه. در واقع چهار پارامتر اصلی وجود داره که هم‌زمان باید توی این کمپین روی اون‌ها انرژی بذارید:

- محصول
- بازاریابی
- موفقیت مشتری
- فروش

قبل از راه‌اندازی این کمپین، درک نیازهای مشتری و چگونگی تأثیر اون بر پیام تبلیغاتی حرف اول رو می‌زنه.



کمپین تبلیغاتی شبکه‌های اجتماعی

برای فعالان حوزه دیجیتال مارکتینگ، این کمپین اهمیت بیشتری خواهد داشت. به طور کلی، به کمپین تبلیغاتی موفق در شبکه‌های اجتماعی از چهار قسمت مهم تشکیل می‌شود:

نقشه‌ای کاملاً حساب شده

اهداف مشخص و واضح

تبلیغات چندکاناله

تحلیل نهایی

برای راه‌اندازی این کمپین، بهتره با تجزیه و تحلیل اکانت‌ها و دنبال‌کنندگان برندتان در شبکه‌های اجتماعی شروع کنید. توی تیم خودتون وظایف تعیین کنید تا مسئولیت تبلیغات، طراحی و پیام‌رسانی در طول کمپین با یکدیگر تداخل نداشته باشن. سپس بودجه خودتون رو تعیین کنید و شروع کنید.

کمپین تبلیغات پرداختی

انواع کمپین‌های تبلیغاتی پرداختی را می‌توان در سه مورد زیر خلاصه کرد:

- تبلیغات با موتورهای جست‌وجو

- تبلیغات با ابزار نمایش

- بیلبوردهای شهری و تبلیغات تلویزیونی و رادیویی

- تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی

در این حالت، چون از صفحه‌ای به غیر از صفحه خودتان استفاده می‌کنید، باید پول پرداخت کنید.

کمپین بازاریابی محتوا

منظور از کمپین بازاریابی محتوا نوعی فعالیت بازاریابی مبتنی بر محتوا هست که در مدت زمان 30 تا 90 روزه اجرا می‌شود و روی مخاطب یا موضوع خاصی متمرکز هست. شما توی این کمپین می‌تونید از قالب‌های زیر استفاده کنید:

- ویدئو

- پست‌های وبلاگ

- کتاب‌های الکترونیکی



- دوره‌های آموزشی آنلاین
- پست‌های شبکه‌های اجتماعی
- اینفوگرافیک‌ها

نگارش تقویم محتوا به تیم شما کمک می‌کند بفهمد هر محتوا چه زمانی باید منتشر بشه. انتشار محتوا می‌تونه از راه‌های زیر انجام بگیره.

- شبکه‌های اجتماعی
- وبسایت
- پست الکترونیک

[لینک اصلی مقاله](#)