

اشتباه صاحبان کسب و کار

و شرکت ها

در سفارش

هدایای تبلیغاتی و سررسید





هدایای تبلیغاتی دسته‌ای از اشیاء یا محصولات تزئینی و

طراحی شده‌ای هستند که سازمان‌ها و شرکت‌ها با هدف پیشبرد فروش محصولات، خدمات و برنامه‌هایشان به مخاطبان و مشتریان عرضه می‌کنند.

براساس یکی از مطالعات انجام شده توسط انجمن بین المللی هدایای تبلیغاتی

(آمریکا) مشتریان دریافت‌کننده هدایای تبلیغاتی، سریع‌تر و با فعالیت بیشتری از سایر

مشتریان با شرکت ارتباط برقرار می‌کنند و در قبال دریافت هدیه واکنش‌های چشم‌گیری

را انجام می‌دهند. با استفاده از هدایای تبلیغاتی نرخ تجدید سفارش‌های شرکت به میزان

**۱۸** درصد سریع‌تر انجام می‌شود.

یک تحقیق دیگر نشان می‌دهد که در یک دوره زمانی بلندمدت (هشت ماهه)،

خریدارانی که برای اولین بار با شرکتی تعاملات تجاری برقرار کردند و با دریافت هدیه



تبلیغاتی از سوی شرکت مورد تقدیر قرار گرفته‌اند ۲۷ درصد بیشتر از دریافت کنندگان کوپن تخفیفات حجم معاملات و مبالغ خرید خود را از شرکت افزایش دادند.

این گروه از افراد ۷۵ درصد بیش از سایرین در بلندمدت رابطه تجاری خود را با شرکت حفظ کرده‌اند.

به همین دلیل ارائه هدایای تبلیغاتی به عنوان یک عامل مشوق برای افزایش حجم و تکرار معاملات به ویژه مشتریان جدید شرکت تاثیرگذار است. شما نیز با استفاده از هدایای تبلیغاتی به مشتریان بالقوه خود، یادگاری‌های کاربردی، هدیه می‌دهید که می‌توانند با حفظ و نگهداری و استفاده از آنها کالا، خدمات و نام تجاری شما را به یاد آورند. ولی قبل از سفارش به هشت اشتباه بزرگ شرکت‌ها توجه کنید و سعی کنید آنها را تکرار نکنید.



## اشتباه اول:



### عدم توجه به تعداد دفعات رویارویی مشتری با هدیه تبلیغاتی شرکتها

بر اساس تحقیقات انجمن بین المللی هدایای تبلیغاتی ۷۳٪ از دریافت کنندگان هدایای تبلیغاتی عنوان داشتند، که حداقل یک بار در هفته از آن استفاده می کنند و تعداد ۳۶٪ از این افراد اعلام کرده اند که حداقل روزی یک بار از آن استفاده می کنند.

نکته ای که شرکتها به آن توجه نمی کنند این است که هر قدر تعداد دفعات رویارویی افزایش یابد تاثیر فراوانی بر ذهن مشتری میگذارد. به همین دلیل تکرار دفعات رویایی مشتری و هدیه تبلیغاتی عامل ارزشمندی است.

**اشتباه دوم:****عدم توجه به کیفیت و دوام هدیه تبلیغاتی**

بر اساس یکی دیگر از تحقیقات انجمن بین المللی هدایای تبلیغاتی، ۲۲٪ از مخاطبان، معمولاً هدیه تبلیغاتی دریافت شده را برای مدتی بیش از یک سال استفاده می کنند و حدود ۵۵٪ از این پاسخ گوینان حداقل ۶ ماه آن را نگهداری می کنند.

عدم توجه شرکتها به این موضوع باعث می شود مقدار بازخوردی که از هدیه تبلیغاتی مورد انتظار است هیچ تناسبی با هم نداشته باشند.

خلاصه این است که در انتخاب هدایای تبلیغاتی برای ارائه به مشتریان بالقوه خود زمان صرف کنید و گزینه های کاربردی و با دوام و به یادماندنی برگزینید.



## اشتباه سوم:



### عدم استفاده از هدایای تبلیغاتی خوب و موثر جهت خرید لحظه‌ای

آمار نشان داده که بیشتر از ۸۰٪ انسانها احساسی تصمیم می‌گیرند و سپس می‌خواهند آن را با عقل خود توجیه کنند.

همه ما می‌دانیم که خرید امری کاملا احساسی است با توجه به مشغولیات زیاد در زندگی امروزی مردم، شدت و تعداد زیاد پیام‌های تبلیغاتی تاثیر چشم‌گیری بر خرید ناگهانی دارد.

به عنوان مثال تصور کنید که می‌خواهید با ارسال نامه به مشتریان بالقوه حجم فروش را بالا ببرید. شاید یکی از نامه‌ها به دست یک مدیر پرکار که قبل از شروع جلسه‌ای نامه شما را باز می‌کند برسد و به اطلاعات درون آن نگاه می‌کند و با خود می‌اندیشد "به نظر محصول جالبی است"



اما این شخص در آن لحظه عجله دارد و زمانی را برای فکر کردن به خرید محصول شما ندارد. به همین دلیل نامه شما را دور می‌اندازد تا از شلوغی میز کارش بکاهد. اما اگر همراه این نامه یک هدیه تبلیغاتی خوب و موثر با درج نام و اطلاعات تماس با شرکت شما باشد این فرد می‌تواند بعدها با به خاطر آوردن جذابیت محصول شما به راحتی با شرکت شما تماس حاصل کند و یک قدم به شما نزدیکتر شود.

### اشتباه چهارم:



### استفاده نکردن از هدایای تبلیغاتی در تقویت روحیه کاری کارمندان

اگر نگوئیم مشتریان درون سازمانی شما یا به عبارت دیگر کارکنان شما از مشتریان فعلی شما مهم‌ترند باید اذعان داشت که به همان اندازه اهمیت دارند. چنانچه شما با تبلیغات فراوان مشتریان زیادی را به سوی خود جلب کنید اما اگر کارکنان شما افرادی آگاه با انگیزه قوی و مشتاق به موقعیت سازمان نباشند هرچه رشته‌اید پنبه خواهد شد.



در حوزه مدیریت منابع انسانی هدایای تبلیغاتی در محیط سازمان می‌توانند

نقش‌های زیر را بازی کنند.

۱- تقویت روحیه کاری

۲- ارتقای انگیزه و سطح عملکرد کارکنان

۳- تقویت روحیه کار تیمی

۴- بهبود سطح شناسایی نام و نشان تجاری در سازمان

۵- بهبود سطح فروش

پس شرکتها باید در انتخاب هدیه‌ای مناسب با سطح کارکنان خود دقت لازم را

به عمل آورند.





## اشتباه پنجم:



### عدم استفاده از هدیه تبلیغاتی مناسب در حفظ مشتریان فعلی و تکرار خرید

همه می‌دانیم که حفظ مشتریان فعلی آسان‌تر و کم هزینه‌تر از جذب مشتریان جدید است.

آن دسته از مشتریان که تجربه خوبی از تعامل با شرکت شما دارند نه تنها خود برای خرید مجدد به سوی شما باز می‌گردند بلکه با توصیه محصولات شما به دیگران کار را برای شما ساده‌تر می‌کنند.

ارسال هدایای تبلیغاتی با درج نام و لوگو به همراه یک نامه تشکر از مشتریان برای ارسال سفارش مجدد و قدردانی از وفاداری آنها، تاثیرهای باور نکردنی بر سطح فروش شرکت به جای می‌گذارند.



## اشتباه ششم:



### نادیده گرفتن افزایش اثر بخشی تبلیغات با استفاده از هدایای تبلیغاتی

هدایای تبلیغاتی می‌توانند

کامل کننده برنامه تبلیغاتی

و در نقش "بخشکن" وارد

عمل شوند.

بسیاری از صاحبان کسب و کار به اشتباه بر این باورند که تنها با درج آگهی تبلیغاتی خود در یک روزنامه و یا با پخش یک پیام تبلیغاتی از طریق شبکه‌های رادیو و یا تلویزیون مشتریان به طور خودکار، گروه گروه برای خرید کالا و خدمات آنها مراجعه خواهند کرد.

پیش از آغاز یک مبارزه تبلیغاتی به

علت زیادی رقبا، سازمان باید در صدد طراحی یک برنامه منسجم بازاریابی باشد.

هدایای تبلیغاتی می‌توانند کامل کننده برنامه تبلیغاتی و در نقش "بخش-

شکن" وارد عمل شوند.



## اشتباه هفتم:



### عدم انتخاب درست هدیه تبلیغاتی برای بازار هدف

شناخت بازار هدف شما را قادر می‌سازد تا مشوقها و هدایای تبلیغاتی جذابی را برای فعالیتهای پیشبرد فروش ارائه کنید به نحوی که اطلاع از آنها مشتریان را بی‌درنگ برای خرید برانگیزد.

به طور مثال اگر بازار هدف شما افراد سالمند باشد ارائه بازی‌های کامپیوتری در ازای خرید محصول برای آنها جذابیتی ندارد.



## بررسی چندگزینه بازار هدف برای تهیه هدایای تبلیغاتی

<p>ایده‌هایی در مورد هدایای تبلیغاتی خانم‌ها</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ تزیینات و کالاهای تزئینی</li> <li>✓ ادکلن</li> <li>✓ جواهرات و بدلیجات</li> <li>✓ انواع پوشاک مارک‌دار</li> <li>✓ تجهیزات جانبی کامپیوتر</li> <li>✓ جعبه کمک‌های اولیه</li> </ul>	<p>ایده‌هایی در مورد هدایای تبلیغاتی آقایان</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ کلاه ورزشی و سایه‌بان</li> <li>✓ جلد شناسنامه یا پاسپورت</li> <li>✓ دوربین</li> <li>✓ ساعت مچی</li> <li>✓ البسه مارک‌دار</li> <li>✓ تجهیزات ورزشی</li> </ul>
<p>ایده‌هایی برای مدیران و صاحبان کسب و کار</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ انواع ساعت</li> <li>✓ تقویم</li> <li>✓ ماشین حساب</li> <li>✓ کیف لپ‌تاپ</li> <li>✓ تجهیزات اداری و لوازم التحریر</li> <li>✓ تجهیزات سفری</li> </ul>	<p>ایده‌هایی در مورد هدایای تبلیغاتی برای افراد شاغل در محیط‌های بازرگانی</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ جعبه کمک‌های اولیه</li> <li>✓ چراغ قوه</li> <li>✓ چادر سفر</li> <li>✓ دماسنج</li> <li>✓ قطب‌نما</li> <li>✓ چراغ‌های فانوسی</li> </ul>

**اشتباه هشتم:****عدم توجه به مشوقها و هدایای تبلیغاتی رقبا**

زمانی که در مورد هدایای تبلیغاتی خود تصمیم می‌گیرید قبل از هر چیز باید فعالیت‌های رقبای اصلی خود را شناسایی کنید

اگر رقیب شما به خریداران کنجکاوی که برای اولین بار از محصولات آنها استفاده می‌کنند مجموعه‌ای کامل از چمدان‌های سفری در اندازه‌های مختلف هدیه داده باشند و شما تصمیم بگیرید که کیف کوچکی به مشتریان خود هدیه بدهید قطعاً به علت فاصله زیاد، میان این مشوقها، فعالیت‌های شما را بی‌اثر می‌کند.

به این ترتیب هدیه تبلیغاتی شما یا باید ارزشمندتر از رقبا باشد و یا مکمل آنها باشد در این صورت تصویر ذهنی مخاطبان از نام و نشان تجاری شما یک گام جلوتر از رقبا خواهد بود.

## ایده‌هایی جهت هدایای تبلیغاتی و تمایز با رقبا

هدایای تبلیغاتی شما	هدایای تبلیغاتی رقبا
چمدان مسافرتی	ساک سفری
دستگاه پخش قابل حمل	گوشی هدست
ست کامل حمل اسناد (چرمی)	کیف حمل اسناد (پلاستیکی)
بلوز و شلوار گرمکن	پیراهن ورزشی
جعبه ابزار ماشین	جعبه ابزار دوچرخه
برنامه‌ریز زمانی (دیجیتال یا کاغذی) به <a href="#">سایت مدیر جوان</a> مراجعه شود	تقویم یا سالنامه
ساعت رومیزی	ساعت مچی
نرم افزارهای ویژه به <a href="#">سایت مدیر جوان</a> مراجعه شود	ماشین حساب
صندلی تاشو قابل استفاده در سفر	کوسن صندلی یا مبل

**اشتباه نهم :****آیا از هدیه دادن سررسید خسته شده اید ؟**

آمارها نشان می‌دهد ۶۵٪ از مشتریان و مخاطبین، بیش از ۷ سررسید از شرکت-های مختلف دریافت می‌کنند.

در نتیجه احتمال استفاده از سررسید شما به علت تنوع زیاد سررسید بسیار ناچیز است. آنچه در سفارش هدایای تبلیغاتی و سررسید مهم است تعداد رویارویی مشتری با آن است.

**مطمئناً پول خود را دور ریخته‌اید** اگر سالنامه‌ای که شما هدیه می‌دهید در بین سالنامه یا سررسید رقبا گم شده و مورد استفاده قرار نگیرد.

استفاده از دفتر برنامه‌ریزی روزانه بهترین گزینه جایگزین برای سررسید می‌باشد. استفاده از **دفتر برنامه ریزی روزانه** جهت هدیه دادن مزایای بیشتری نسبت به سررسید دارد که اولین آن منحصر به فرد بودن آن نسبت به سررسید است.

## بررسی سررسید و دفتر برنامه ریزی

سررسید	دفتر برنامه ریزی روزانه
قطع وزیری	قطع وزیری
یکساله تاریخ دار (استفاده برای هدیه دادن فقط در اول سال)	یکساله بدون تاریخ (قابلیت هدیه دادن در تمامی فصول)
برای یادداشت برداری	علاوه بر یادداشت دارای قابلیت برنامه ریزی روزانه و هفتگی
فقط قابلیت زمانی و تقویمی	هم کاربردی و هم آموزشی جهت مدیریت زمان