

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

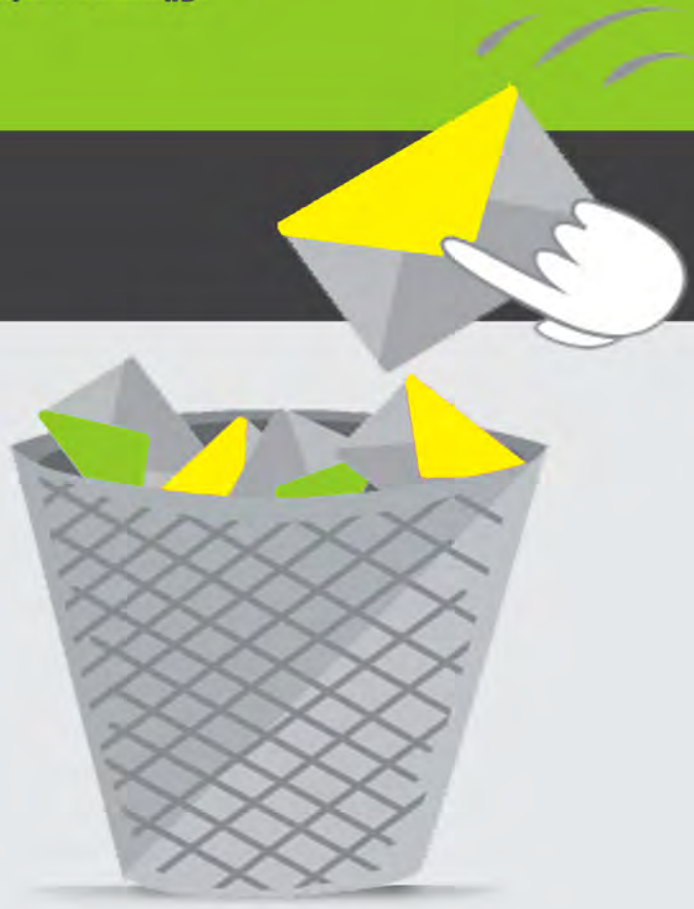
همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود

[۱۰ نکته شگفت انگیز در مورد پیامک تبلیغاتی
که فروشتان را افزایش می دهد!]

نویسنده : عبدالرزاق باباخانی





من عبدالرزاق باباخانی هستم . همیار کسب و کار و معلم بازاریابی
نویسنده ی کتاب اصول بازاریابی پیامکی (یک کلاغ چهل کلاغ کنید)
مؤسس سایت و شرکت مشاورین بازاریابی و تبلیغات سیراف طرح
۷ سال سابقه تبلیغ نویسی برای شرکت های خصوصی
برگزاری ۵ کمپین انتخاباتی موفق
مشاور بازاریابی و تبلیغات با سابقه ارائه مشاوره و آموزش به بیش از ۱۰۰ شرکت
تدارک بیش از ۱۰ دوره آموزشی حضوری و غیر حضوری
برگزاری ۲ همایش موفق بازاریابی پیامکی در سال ۹۴
برگزاری سه دوره رازهای پیامک نویسی

آیا پیامک های تبلیغاتی مؤثر هستند ؟

خیر !!

شاید از این پاسخ شگفت زده شوید !

به طور کلی اگر منظور از پیامک تبلیغاتی ، پیامک های موجود و رایجی است که هر لحظه به گوشی ها ارسال می شود باید بگویم اغلب بی اثر و در پاره ای اوقات مزاحم هستند ولی اگر پیامک با رعایت اصول و قواعد علم پیام نویسی تهیه شود و در زمان صحیح برای مخاطب مناسب ارسال گردد بدون شک پذیرفته شده و مخاطب را درگیر پیام می کند .

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

به راستی چرا برخی پیام ها به محض دریافت پاک می شوند؟!

شما چه فکر می کنید؟

آیا نوشتن پیامک نیاز به مهارت و هنر خاصی دارد؟

آیا با این همه تغییرات در سلیقه، خواست و دیدگاه مخاطبین وقت آن نرسیده که ادبیات

و ساختار پیامک نویسی مان را اصلاح کنیم؟

همان طور که می دانید نوشتن پیام تبلیغاتی یک علم آمیخته با هنر است. علم چیدن

خلاقانه‌ی کلمات مرتب و مناسب برای جلب توجه و در نهایت انجام کاری مشخص

توسط مشتریان ما است (مثل: خرید، رفتن به گردهمایی و غیره). ما اگر به مشتریانمان

چیزی بدهیم که به ندرت از رقیبان ما دریافت می کنند، هرگز پیام ما را پاک

نخواهند کرد.

برای آشنایی با ۱۰ نکته شگفت انگیز در مورد نوشتن پیامک تبلیغاتی
لطفاً این مطلب را تا پایان مطالعه کنید.

برای نوشتن آماده شوید!



اولین قدم برای نوشتن یک پیام تبلیغاتی قرار گرفتن در یک وضعیت خوب احساسی است. اگر خسته هستید یا اینکه استرس دارید اصلاً پیامی ننویسید چون پیام خوبی نخواهید نوشت. ساده ترین راه برای آماده شدن، چند دقیقه ورزش کردن است و اگر راه پله ای در محل کار یا اطراف آن دارید چند بار با شتاب بالا و پایین بروید تا ضربان قلبتان بالا برود و به دنبال آن استرس از شما دور شود و در مرحله بعد تمام وسایل ارتباطی مثل تلفن، تلویزیون یا کامپیوتر را از خود دور کرده و شروع به نوشتن کنید.

با ۵ تا ۱۱ حرف اول مخاطب را میخکوب کنید .



۵ تا ۱۱ حرف اول هر پیامک تعیین می کند که مخاطب به خواندن پیام شما ادامه دهد یا اینکه آن را پاک کند که من آن را نمای پیام می نامم . حال چگونه نمای پیامی داشته باشید که مخاطب را میخکوب کند و به خواندن تشویق کند ؟ اگر به گروهی پیامک می فرستید که مشخصات آن ها را دارید ، بهترین شیوه استفاده از نام اشخاص در یک پیامک می باشد . و مخاطب بلافاصله بعد از دیدن نام خود پیام را حاوی خبری خاص در مورد خود می داند و ترغیب می شود که پیام را باز کند و بخواند . مثال :

آقای کیانی راد ، ناهار امروز را با ۲۰٪ تخفیف میل بفرمایید . غذای بیرون بر مجلل

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

شما همچنین در نمای پیام می توانید از کلمات غیر معمول و معمایی هم استفاده کنید و مخاطب را ترغیب به خواندن پیام کنید فقط توجه داشته باشید که این کلمات مرتبط با کل متن پیام باشد در غیر این صورت حس بدی در مخاطب ایجاد می شود و او را از ادامه ی خواندن باز می دارد . یک مثال برای کلمات غیر معمول :

هر جور راحتی!

می توانی فلشهای ۲ یا ۴ گیگابایتی ضد آب استون را به دلخواه انتخاب کنی

و همچنین می توانید در پیام خود از اعداد خاص و اتفاقات مهم پیرامون خود استفاده کنید .

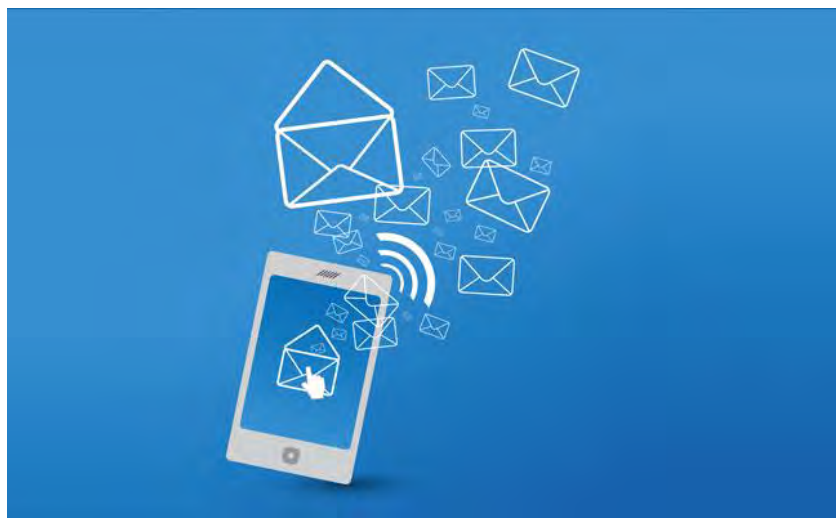
۱۱:۳۰

عجب بارانی

۳۰٪



پیامهای ۷۰ حرفی بنویسید!



با توجه به اینکه حجم پیام کوتاه در فارسی ۷۰ حرف است برای اینکه بتوانیم واژه های مؤثر بیشتری در پیام بگنجانیم باید از کوتاه نویسی استفاده کنیم که خود این عامل باعث می شود به دلیل کوتاهی پیامک ، مخاطب با رغبت بیشتری آن را بخواند .

برای کوتاه نویسی در پیام از دو روش استفاده کنید :

۱- حذف کارکترهای اضافی مانند ، / ! -

۲- حذف فاصله در پیام کوتاه مثال :

برای دریافت " کاتالوگ " محصولات شامل : آرایشی و بهداشتی به بخش ((دانلود ها)) مراجعه کنید .

پیام کوتاه شده : برای دریافت کاتالوگ محصولات آرایشی و بهداشتی به بخش دانلودها مراجعه کنید

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

از صفات مناسب در پیام استفاده کنید

در پیامک صفاتی را به کار ببندید که احساسات را درگیر می کند که این موضوع خود

باعث افزایش فروش می شود. این صفات باید واضح ، احساسی و خاص باشد. مثلاً اگر

در پیامکی بنویسیم "برنج با کیفیت" تأثیر چندانی ندارد و واضح و دقیق نمی باشد ولی

اگر بنویسیم " برنج ایرانی خوش عطر " مطمئناً تأثیر بیشتری خواهد داشت .



پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

در نوشتن پیام از قانون ۱۰۰ استفاده کنید .



هنگامی که می خواهید یک پیامک بنویسید ابتدا پیام های بسیار و متعددی بروی کاغذ بصورت ساده و محاوره ای بنویسید و سعی کنید تا ۱۰۰ پیام آن را ادامه دهید اگر به نتیجه مطلوب نرسیدید آن پیامها را در دفترچه ای یادداشت کنید تا زمانی که در خیابان هنگام پیاده روی یا در تاکسی پیامی به نظرتان رسید آن را یادداشت کنید . یادتان باشد هدف اصلی از نوشتن پیامک در خواست انجام کاری توسط مشتری است نه سرگرم کردن آنها.

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

از مزایا در متن پیام استفاده کنید

همان طور که می دانید مزیت یک محصول همان چیزی است که مشتری از خرید محصول ما به دست می آورد و همیشه مزیت محصول در خود محصول پنهان است .
برای اینکه مشتری را وادار کنید بعد از خواندن پیام با شما تماس بگیرد فقط از مزایای محصولتان صحبت کنید و برای به دست آوردن مزیت محصول این سؤال را از خود بپرسید. بهترین و مفیدترین سودی که مشتری از مصرف محصول شما می برد چیست؟

برای مثال " خمیر دندان حاوی فلوراید "

به جمله بالا نگاهی بیندازید به نظر شما چه چیزی در این خمیر دندان است که مصرف کننده بیشترین سود را مصرف آن به دست می آورد؟ فلوراید یک ویژگی است که در خمیر دندان وجود دارد و بیشترین سود آن جلوگیری از کرم خوردگی دندان است همین حالا یک کاغذ بردارید و ۶ مزیت اول محصول خود را بنویسید و در پیامتان از آنها استفاده کنید .

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

از پاداش یا جوایز رایگان استفاده کنید!



پیام شما زمانی خوب کار می کند که به مشتریانتان چیزی را بدهید که به ندرت از رقبای شما دریافت می کنند. در پیامتان یک جایزه یا پاداش در نظر بگیرید . جوایز همیشه میزان موفقیت در فروش را افزایش می دهند . ولی یک نکته را فراموش نکنید محصولی را برای پاداش استفاده کنید که پرفروش باشد و از محصولات مردود و بی ارزش شما نباشد .

" همه یک جایزه رایگان ارزشمند را می پسندند . شما چطور ؟ "

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

از کلمات ممنوعه در پیام استفاده نکنید .



در نگارش پیامک تبلیغاتی کلماتی هستند که اگر از آنها استفاده کنید این حس را در مشتری ایجاد می کند که شما می خواهید به زور محصولی را به آنها بفروشید. اصولاً هر پیام باید حاوی فرصتی برای مشتری باشد و یا اینکه نشان دهد درصدد حل نیازهای او هستید. برای روشن شدن موضوع یک کلمه را مثال می زنم :

"سفارش"

این کلمه از دسته کلمات منفی می باشد که مشتری را به یاد پول خرج کردن می اندازد و درصد موفقیت پیام را کاهش می دهد .

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

پیام زیر را بخوانید:

" همین حالا سفارش دهید "

بعد از خواندن این پیام چه حسی به شما دست داد؟ حال پیام دوم را بخوانید

" همین حالا از این فرصت استفاده کنید "

مطمئن هستم پیام دوم شما را بیشتر ترغیب می کند چون شما را در برابر فرصتی جدید

قرار می دهد .



پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

از واژه بیش از حد تکراری "ما" در پیام استفاده نکنید.



استفاده از واژه ی "ما" در پیام این حس را در مخاطب بوجود می آورد که فرستنده ی پیام قصد خود نمایی دارد و این وضعیت فرستنده و گیرنده را از هم دور نگه می دارد در صورتی که پیام باید با حداکثر توان به دل مخاطب بنشیند .

به این جملات توجه کنید :

ما در این کار پنجاه سال تجربه داریم یا ما بهترین هستیم . "ما" یک واژه خاموش است دلیلش هم تکراری بودن آن است . شما باید مخاطب را مورد خطاب قرار دهید که برای این منظور ، بهترین جایگزین واژه ی کارآمد و مؤثر " شما " است .

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

آیا می خواهید نکات بیشتری در مورد پیامک نویسی بدانید ؟

پس با شرکت در کارگاه عملی رازهای پیامک نویسی با مهارت های پیام نویسی آشنا شوید و پیامی بنویسید که مؤثر باشد و فروشتان را افزایش دهد.

برخی از رازهای کد رنگه گفته می شود :

- ✓ معنی هیش از ۰۲ واژه ی مؤثر و محرک در پی ام ک
- ✓ آشنایی با تکنیک ککارت انی از
- ✓ استفاده از محرک ها در برابر کردن اثقی اق در پلس خ
- ✓ تکنیک کجلی حفه ای برای کم کردن کاکتتر در پی ام ک
- ✓ معنی کنر مفلزار برای کاهش غط الی و حذف فطرله ه
- ✓ استفاده از صفا تتر غی بکننده
- ✓ آشنایی با پی ام چند مرحله ای

مین کارگاه آموزش عملی رازهای پیامک نویسی
آموزش قدم به قدم ساخت پیام موفق و مؤثر



ثبت نام آنلاین : www.siraftarh.com

برای ثبت نام به لینک زیر بروید

<http://www.siraftarh.com/product/sms/>

پیامکی بنویسید که هرگز پاک نشود!

در پایان اجازه می خواهیم از شما بابت توجه به این مطلب تشکر کنم
و صمیمانه تبریک بگویم که در هر شرایطی پیگیر یادگیری هستید
کافی است چند قدم دیگر تحمل کنید ، موفقیت پیش پای شماست
فقط عقب ننشینید .

مهتران افزون
عبدالرزاق باباخانی



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

