

जाहिरात करताना



तुमच्याकडे जर काही स्पेशालिटी नसेल
किंवा कॉमन कॅटेगरीतला व्यवसाय असेल
तर जाहिरातीमध्ये तुमच्या व्यवसायाचे नाव
ठळकपणे दिसले पाहिजे

जर काही स्पेशालिटी असेल
तर तुमच्या जाहिरातीमध्ये
ती स्पेशालिटी ठळक दिसली पाहिजे,
व्यवसायाच्या नावाला आपोआपच ठळकपणा येईल

जाहिरात करताना



ग्राहकांच्या मानसिकतेचा
नेहमी विचार करा.

काय कृती केल्याने ग्राहक आकर्षित होऊ शकतो
याचा नेहमी विचार करा.

मात्र, तुमची कृती बळजबरी वाटणार नाही
याची दक्षता घ्या

जाहिरात करताना



तुमच्याकडे भरपूर ग्राहक येताहेत
म्हणजे तुमच्याकडे नक्कीच काहीतरी चांगले मिळते,
असा सामान्यपणे ग्राहक विचार करत असतो.
कुठे गर्दी दिसली कि बाकीचे आपोआपच
त्याकडे आकर्षित होतात.
त्यामुळे सुरुवातीच्या काळात
ग्राहकांना कोणत्याही मार्गाने आकर्षित करणे
हेच महत्वाचे ठरते.

जाहिरात करताना



कित्येक ग्राहक व्यवसायाचे स्टेटस पाहून त्याकडे जायचे कि नाही ते ठरवत असतात.

अगदी, एखाद्या हातगाडीसमोर मोठमोठ्या, महागड्या गाड्या थांबत असतील तर त्या हातगाडीला सुद्धा स्टेटस मिळून जातं.

बहुतांशी पब्लिक हि नेहमीच श्रीमंतीकडे आणि श्रीमंतांकडे आकर्षित होत असते.

साहजिकच श्रीमंत ज्याकडे आकर्षित होतात त्याकडे सुद्धा आकर्षित होणारच.

पण हे एरियावर अवलंबून आहे.

प्रत्येक ठिकाणी अशी स्ट्रॅटेजी चालत नाही.

आपला ग्राहकवर्ग कोणता आहे यावर बरेच काही अवलंबून आहे.