

آیا برای تبلیغ کالا و خدماتمان از متن بلند استفاده کنیم یا کوتاه؟

تمام تجربه هایم می گویند که برای تعداد کثیری از محصولات متن طولانی بیشتر ار مختصر می فروشد. به مثالهای زیر دقت کنید:

- ۱- مرحوم لوئیس انگل یک آگهی ۶۴۵۰ کلمه ای را برای مریل لینچ نوشت. چاپ یک نوبتش ۱۰۰۰۰ پاسخ را در پی داشت.
- ۲- کلود هاپکینز یک آگهی را برای یک نوشابه در پنج صفحه متن مستحکم نوشت. در عرض چند ماه، این نوشابه از رده پنجم فروش به رده اول صعود کرد.
- ۳- هفتصد کلمه برای مارکارین کودلاک نوشتم. فروش بالا رفت.
- ۴- اولین آگهی من درباره پورنوریکو ۶۰۰ کلمه داشت. چهارده هزار خواننده کوپن درخواست اطلاعات را پس فرستادند.
- ۵- در مجموعه آگهی های مورگان گارانتی از ۸۰۰ کلمه استفاده کردم. این آگهی برای بانک بسیار مفید بود. می توانم مثال های بیشمار دیگری از آگهی های بلندی را که صندوق های پول را به صدا در آورده اند بیاورم. به باور من، البته بدون هیچ تحقیقاتی به عنوان پشتوانه، آگهی های دارای متن طولانی این مضمون را القا می کنند که شما مطلب مهمی برای گفتن دارید، چه مردم آن را بخوانند چه نخوانند. بعد از تحقیقاتی که دکتر چارلز ادواردز انجام داد نتیجه گرفت که "هر چه حقایق بیشتری مطرح کنید، بیشتر می فروشید". شانس موفقیت یک آگهی بی هیچ شکی با افزایش حقایق موجود در آگهی، بالا می رود. اما باید هشدار دهم اگر می خواهید متن طولانی شما خوانده شود، باید آن را خوب بنویسید. علی الخصوص، اولین پاراگراف شما باید چشمگیر باشد.

منبع: کتاب رازهای تبلیغات - دیوید اگلیوی

برای درج آگهی و تبلیغ رایگان به سایت سودایران مراجعه کنید. **سودایران** یکی از برترین سایتهای درج آگهی رایگان ایران است.

www.soodiran.com

سودایران