

ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਨ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ

ਖਰੀਦੋ-ਫਰੇਖਤ ਸਿਰਫ ਇਸਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਹੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ; ਇਸ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਲਈ ਪੈਸੇ ਬਣਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਵਸਤੂ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਦੇ ਵੱਖਰੇ ਵੱਖਰੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਸਹੀ ਚੋਣਾਂ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਪ੍ਰਿੰਟ ਅਤੇ ਗਰਾਫਿਕ ਆਰਟਸ ਮੀਡੀਆ

ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੋ ਉਸ ਵਾਸਤੇ ਪ੍ਰਿੰਟ ਮੀਡੀਆ ਵੱਖਰੀਆਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਚੋਣਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਣੇ: ਕਿਤਾਬਚੇ, ਬਿਸਨਿੱਸ ਕਾਰਡ, ਅਖਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਮੈਗਜ਼ੀਨਾਂ ਵਿਚ ਇਸਤਿਹਾਰ।

- ਕਿਤਾਬਚੇ, ਪੋਸਟਰ ਅਤੇ ਪੈਕਿੰਜਿੰਗ ਘੱਟ ਖਰਚੇ ਵਾਲੇ ਅਸਰਦਾਇਕ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਵਸਤਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸੁਨੇਹੇ ਅਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿਚ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਵਾਸਤੇ।
- ਬਿਸਨਿੱਸ ਕਾਰਡ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਤਾਲਮੇਲ ਬਣਾਉਣ ਦੀਆਂ ਸਰਗਰਮੀਆਂ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ।
- ਸਥਾਨਕ ਅਖਬਾਰਾਂ ਵਿਚ ਇਸਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਆਪਣੀ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰਨ ਦਾ ਅਤੇ ਵਾਰ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸੁਨੇਹਾ ਦੇਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਹਦੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਵਾਸਤੇ ਸਥਾਨਕ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਹਾਜ਼ਰੀ ਵਧ ਸਕਦੀ ਹੈ।
- ਰਸਾਲਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਇਸਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਕਰਨ ਦਾ ਇਹ ਫਾਇਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਗਾਹਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਵਿਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹੋਣ।

ਬਿਜਲਈ (ਇਲੈਕਟਰੋਨਿਕ) ਮਾਧਿਅਮ

ਬਿਜਲਈ ਮਾਧਿਅਮ ਆਮ ਸ਼ਬਦ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਮਾਧਿਅਮ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿਚਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਲਈ ਕਿਸੇ ਬਿਜਲਈ ਜੰਤਰ ਦੀ ਲੋੜ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਬਿਜਲਈ ਮਾਧਿਅਮ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਆਮ ਕਿਸਮਾਂ ਵਿਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਟੈਲੀਵਿਯਨ, ਰੇਡੀਓ,

ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਅਤੇ ਮੋਬਾਈਲ ਜੰਤਰਾਂ ਵਾਸਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ।

- ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਮਾਧਿਅਮ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਘਰ ਬੈਠੇ ਸ੍ਰੇਣੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਰੇਡੀਓ ਘੱਟ ਖਰਚ ਵਾਲਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਦੇ ਸ੍ਰੇਣੀ ਰੇਡੀਓ ਸਟੇਸ਼ਨ ਨਾਲ ਵਫਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।
- ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਮਾਰਕਿਟ ਕਰਨ ਦੇ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਜਾਂ ਈਮੇਲ ਰਾਹੀਂ ਵੱਖਰੇ ਤਰੀਕੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।
- ਸੈੱਲਫੋਨ ਅਤੇ ਸਮਾਰਟਫੋਨ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਅਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕ ਤੱਕ ਸਿੱਧੀ ਪਹੁੰਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।
- ਸਮਾਜਿਕ ਮਾਧਿਅਮ ਆਨਲਾਈਨ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਮਾਜਿਕ ਤਾਲਮੇਲ ਦੀਆਂ ਕਈ ਸਾਈਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦਰਮਿਅਨ ਰਾਬਤਾ ਕਾਇਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜੀ ਲਈ ਹੋਰ ਸੁਝਾਅ

ਸਮਰਥਨ ਲਈ ਸੁਗਾਤਾਂ, ਜਿਵੇਂ ਪੈੱਨ, ਚਾਬੀਆਂ ਦੇ ਛੱਲੇ ਅਤੇ ਕੈਲੰਡਰ, ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਗਰੁੱਪਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਤੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੇ ਇਹਦੇ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਵਾਸਤੇ ਹਾੱਪਖੀਂ ਰਾਏ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਨਾਂਅ ਬਣੇਗਾ।

ਤਾਲਮੇਲ ਅਤੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੀ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਵਿਚ ਸਹਾਈ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਟ੍ਰੇਡ ਸ਼ੋਆਂ, ਕਾਂਨਫਰੰਸਾਂ, ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੀਆਂ ਸਰਗਰਮੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਤਾਲਮੇਲ ਸਰਗਰਮੀਆਂ ਵਿਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈ ਕੇ ਨਵੇਂ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਇਕ ਬਹੁਤ ਅਸਰਦਾਇਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੀ ਵਸਤ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਦਾ।

ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕਿਟ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਸਬੰਧੀ ਫੈਸਲੇ ਕਰਨ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਿੱਥੇ ਨਿਸ਼ਾਨਿਆਂ ਵਲ ਕਾਮਯਾਬੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਵਿਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਸੰਕੇਤ ਦੇਵੇਗੀ।