

چک لیست

نحوه تهیه تبلیغاتی موثر جهت ارسال مستقیم برای مشتری بالقوه

نحوه تهیه تبلیغاتی موثر جهت ارسال مستقیم برای مشتری بالقوه، ممکن است آسان به نظر برسد. کارهای بسیاری می بایست بر اساس ترتیبی مشخص انجام شود تا نتیجه مطلوب بدست بیاید. این چک لیست، راهنمایی های لازم را به صورت قدم به قدم برای اینکه مشتری بالقوه بتواند منظور اصلی پیام شما را دریافت کند، ارائه می نماید.

هشت هفته قبل از تاریخ ارسال نامه

- لیستی مناسبی از مشتریان بالقوه تهیه کنید
- متن پیام اصلی را با مهارت تمام آماده سازید و از ایده های خلاق و مبتکرانه برای ایجاد تاثیر مثبت در مشتری استفاده کنید
- اهداف خود را مشخص سازید
- سعی کنید پیشنهاد شما به گونه ای تنظیم شود که مخاطب را مجاب به خرید از شما نماید
- روشی را برای چگونگی سنجش نتایج کار خود مشخص نمایید
- از شخصی که مهارت کافی در نگارش متون تبلیغاتی برخوردار می باشد، استفاده کنید
- از گرافیستی با مهارت بالا استفاده کنید
- آنچه را که آماده کرده اید، تایپ کنید

شش هفته قبل از تاریخ ارسال نامه

- هزینه های پستی را برآورد کنید
- متن و آنچه که ارائه خواهید داد را نهایی کنید
- کارهای هنری لازم را در تبلیغات خود بگنجانید
- رضایتنامه های لازم را از مشتریان خود بگیرید

چهار هفته قبل از تاریخ ارسال نامه

- با چاپخانه ها و فروشندگان قرارداد ببندید
- برای مشخص شدن اینکه کدام لیست بهتر از همه جواب می دهد، از روش کد های کلیدی استفاده کنید
- از لحنی دوستانه و در عین حال حرفه ای استفاده کنید
- آدرس مخاطب را دوباره چک کنید
- ساختار نحوی و املايي نامه را مورد بازبینی قرار دهید

دو هفته قبل از تاریخ ارسال نامه

- مدیریت لیست نهایی: لیست های خارجی خریداری نموده و پایگاه داده زاید خود را پاک نمایید
- لیست نهایی را برای اصلاح هر گونه خطای احتمالی مورد بازبینی قرار دهید
- از صحیح بودن نام و عناوین بکار برده شده و ترتیب آنها اطمینان حاصل فرمایید
- از وجود کد پستی برای هر یک از نامه ها اطمینان حاصل فرمایید
- تمام کپی ها را دوباره بررسی و تصحیح کنید: این مرور به منزله آخرین بررسی شما می باشد
- برنامه و طرح خود را از طریق هماهنگی با بخش ارسال و سایر بخش ها نهایی نمایید
- پیش از ارسال نامه اجازه ارسال آن را اخذ کنید (اگر نیاز باشد)