

## ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕਿਟ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿਚ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭਾਗ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਵਿਚ ਸਹਾਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਦਾ ਅਸਰਦਾਇਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਮਦਦ ਲਈ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਪਾਰ ਲਈ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਮੁਹਿੰਮ ਤਿਆਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ।

### ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ

- ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਖਰੀਦੋ-ਫਰੋਖਤ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਬਾਰੇ ਚੇਤਨ ਕਰੋ।
- ਸਮਰਥਨ ਵਾਸਤੇ ਜਿਹੜੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਉਸ ਬਾਰੇ ਸਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਸਾਫ ਸਾਫ ਦੱਸੋ।
- ਵੇਚਣ ਵਾਲੀ ਵਸਤ ਵਰਗੀਆਂ ਹੀ ਮਿਸਾਲਾਂ ਵਰਤੋ।
- ਵਸਤ 'ਤੇ ਜੇ ਦੇ ਜਾਂ ਵੱਧ ਕੀਮਤਾਂ ਲੱਗੀਆਂ ਹੋਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਘੱਟ ਵਾਲੀ ਕੀਮਤ ਲਾਵੋ।
- ਜਿਹੜੀ ਵੀ ਵਸਤ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਸਸਤੀ ਵੇਚਣ ਲਈ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਪੱਕਾ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਾਫੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿਚ ਹੈ।
- ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਵਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਤਾਂ *ਕੰਪੀਟੀਸ਼ਨ ਐਕਟ (Loi sur la concurrence / Competition Act)* ਅਨੁਸਾਰ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਸੰਭਾਵਿਕ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿਚ ਦੇਵੋ।
- ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ "ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਅਤੇ ਨਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ" ਗੱਲਾਂ ਤੋਂ ਵਾਕਿਫ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਲੋਂ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਠਹਿਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।
- ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਵਸਤ ਦੀ ਕੀਮਤ ਕਾਫੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਘਟਾ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਉਸ ਵਾਸਤੇ ਸਿਰਫ ਸ਼ਬਦ "ਸੇਲ" ਜਾਂ "ਸਪੈਸ਼ਲ" ਹੀ ਵਰਤੋ।

## ਨਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ

- "ਰੈਗੂਲਰ ਪ੍ਰਾਈਸ" ਜਾਂ "ਆਰਡੀਨਰੀ ਪ੍ਰਾਈਸ" ਨੂੰ "ਮੈਨੂਫੈਕਚਰਰ ਦੀ ਸੁਝਾਈ ਲਿਸਟ ਪ੍ਰਾਈਸ" ਨਾਲ ਰਲ ਗੱਡ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ, ਉਹ ਇਕੋ ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ।
- "ਨਿਯਮਕ ਕੀਮਤ" ਜਾਂ "ਸਾਧਾਰਨ ਕੀਮਤ" ਨੂੰ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਲਈ ਨਾ ਵਰਤੋ ਜੇ ਉਹ ਵਸਤ ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਉਸ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਨਾ ਵੇਚੀ ਗਈ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਉਸ ਵਸਤ ਦੀ ਕਾਫੀ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਉਸ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਨਾ ਵੇਚੀ ਜਾ ਚੁੱਕੀ ਹੋਵੇ।
- ਇਹ ਵੀ ਪੱਕਾ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ "ਸੇਲ" ਲੰਮੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਚਲਦੀ ਨਾ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਹਰ ਹਫਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਓ।
- ਕਿਸੇ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਦੀ ਕੀਮਤ ਇਸ ਲਈ ਨਾ ਵਧਾਓ ਕਿ ਮੁਫਤ ਦਿੱਤੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਜਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਪਏ ਘਾਟੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ।
- ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਸਤ ਜਾਂ ਸੇਵਾ ਵਾਸਤੇ ਅਜਿਹੇ ਦਾਅਵੇ ਕਰਨ ਤੋਂ ਸੰਕੋਚ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਾਬਤ ਨਾ ਕਰ ਸਕੋ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਸਮਝਦੇ ਹੋਵੋ।
- ਵਸਤ ਨੂੰ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰੀ ਕੀਮਤ ਤੋਂ ਵੱਧ 'ਤੇ ਨਾ ਵੇਚੋ।
- ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਵਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਉਸ ਦੇ ਇਨਾਮਾਂ ਨੂੰ ਵੰਡਣ ਵਿਚ ਦੇਰੀ ਨਾ ਕਰੋ
- ਲਿਖਤੀ ਸੂਖਮ ਵਾਅਦਾ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਗੁਰੇਜ਼ ਕਰੋ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਾਅਦਾ ਛੱਡਣਾ ਵਰਤੋ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ ਅਤੇ ਵਾਅਦਾ ਛੱਡਣਾ ਗਲਤ ਨਾ ਹੋਣ।
- ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਵਿਚ ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦ ਜਾਂ ਵਾਕਅੰਸ਼ ਨਾ ਵਰਤੋ ਜਿਹੜੇ ਬੇਅਰਥੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਆਮ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸਾਫ ਸਮਝ ਨਾ ਪੈਂਦੇ ਹੋਣ।