

廣告技巧

廣告是您的營銷戰略中最重要的一部分，因為它幫助您宣傳您的企業並為您與客戶之間的溝通提供有效方式。下面列舉的是一些有用技巧；請您在為您的企業展開廣告宣傳時務必牢記在心。

應該做的事情

- 熟悉政府對營銷和廣告的規定與法規。
- 全面清晰地說明您正在進行的促銷活動、以及產品或服務的所有有關細節。
- 採用與待售產品完全一致的圖解說明。
- 一件產品如果有兩個或多個價格，按最低價收費。
- 確保任何正在以促銷價格宣傳銷售的產品都有合理的數量。
- 舉辦競賽活動時，在潛在參與者進入之前就按《競爭法》(Loi sur la concurrence / Competition Act) 的要求披露所有細節。
- 確保您的銷售人員對“該做什麼、不該做什麼”了然於心。您的企業可能會因您僱員的介紹而承擔責任。
- 當一件產品的價格大幅度降低時，只用“減價”或“特價”這樣的詞彙。

避免做的事情

- 避免把“正常價”或“原價”與“廠商建議的價格”混為一談；它們所指的價格是不同的。
- 不要在一個廣告裏使用“正常價”或“原價”這樣的詞彙，除非該產品已經在相當長的一段時間內按此價格售出或者相當大量的該產品已經按此價格售出。
- 確保您不會“減價銷售”很久或者每個星期都減價銷售。
- 不要為了提供免費產品或服務而增加一項產品或服務的價格。
- 避免對一項產品或服務做出任何斷言，除非您能拿出證明；即使您認為您說的是對的。
- 不要以比廣告價格高的價格銷售一件產品。
- 主辦競賽時，記著不要延誤獎品的分發。
- 避免使用小字體的免責聲明。如果您確實需要免責聲明，則應確保廣告訊息和免責聲明都不產生誤導。
- 避免在廣告中使用那些在普通人看來沒有意義和不清楚的術語或短句。