اشتہار بازی کے ٹوٹکے یا طریقے

اشتہار بازی آپ کی بزنس کی حکمتِ عملی کا اہم ترین حصہ ہے کیونکہ بزنس کو فروغ دینے میں یہ آپ کی مدد کرتی ہے اور اپنے گاہکوں کے ساتھ ربط ضبط قائم کرنے کا ایک مئوثر طریقہ فراہم کرتی ہے۔ نیچے ان کارآمد ٹوٹکوں کی فہرست دی گئی ہے جو مدِ نظر رکھنے چاہئیں جب اپنی بزنس کے لئے آپ اشتہار بازی کی مہم تیار کررہے ہوں۔

چیزیں جو کرنی چاہئیں

- مارکٹنگ اور اشتہار بازی کے لئے سرکاری قوائد و ضوابط سے واقفیت حاصل کریں۔
- اپنی مصنوع یا سروس کے فروغ کے لئے اشتہار میں دئے گئے معلوماتی مواد کی تفصیلات کا واضع اور مکمل انکشاف کریں۔
- ایسی تصویریں یا تمثیلیں استعمال کریں جو وہی ہیں جو فروخت کی جانے والی مصنوع ہے۔
- ایک مصنوع پر دکھائی گئیں دو یا زیادہ قیمتوں میں سے سب سے کم قیمت وصول کریں۔
- اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کے پاس اشتہارمیں دی گئیں سستی قیمت پر مصنوعات معقول مقدار میں موجود ہیں۔
- جب مقابلہ کروا رہے ہوں، تو تمام مواد کا تفصیلی انکشاف کریں جسکا *کمپیٹیشن ایکٹ* (*Loi sur la concurrence / Competition Act*) تقاضا کرتا ہے اس سے پیشتر کہ ممکنہ شرکت کاروں کا اندراج ہوجائے۔
- اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کی مصنوعات بیچنے والے سٹاف کو "کیا کرنا چاہیے اور کیا نہیں کرنا چاہیے" کے ضوابط سے واقفیت ہو۔ آپ کی بزنس کو اس کی نمائندگی کرنے والے ملازمین کے لئے ذمہ دار ٹھہرایا جا سکتا ہے۔
- "سیل" یا "سپیشل" کے الفاظ صرف تب استعمال کریں جب ایک مصنوع کی قیمت بامعنی طور پر کم کی گئی ہے۔

چیزیں جن سے گریز کرنا چاہیئے

- " ریگولر پرائس" (باقاعدہ قیمت) یا "اورڈنری پرائس" (عام قیمت) کو " صنعت کار کی سجیسٹڈ لِسٹ پرائس" (صنعت کارکی تجویزکردہ قیمت) یا اس قسم کی کوئی اور اصطلاح کے ساتھ الجھانے سے گریز کریں؛ ان کا مطلب ایک نہیں ہوتا۔
- ایک اشتہار میں "ریگولر پرائس" یا " اورڈنری پرائس" استعمال نہ کریں جبتک کہ یہ مصنوعات ایمانداری کے ساتھ اس قیمت پربیچنے کے لئے یا تو کافی عرصے تک کے لئے پیش نہ کی گئی ہو ں یا ان کی ایک

Acclr, par le biais de son service d'intelligence d'affaires, reçoit le soutien financier de Développement économique Canada pour les régions du Québec et est membre du Réseau Entreprises Canada.
Acclr, through its business intelligence department, receives financial support from Canada Economic Development for Quebec Regions and is a member of the Canada Business Network.
Développement économique Canada pour les régions du Québec
Canada Economic Development for Quebec Regions

کافی مقداراس قیمت پر بیچی نہ گئی ہو۔

- یقینی بنائیں کہ ایک "سیل" کونہ تولمبےعرصے تک لگائیں اور نہ ہی ہر ہفتے دہرائیں۔
- ایک مفت مصنوع یا سروس کی لاگت پوری کرنے کے لئے کسی دوسری مصنوع یا سروس کی قیمت میں اضافہ نہ کریں۔
- کسی مصنوع یا سروس کے بارے میں ایسے دعوے نہ کریں جبتک کہ آپ ان کو ثا بت نہ کرسکتے ہوں، حتیٰ کہ آپ سوچتے ہوں کہ یہ صحیح ہیں۔
- ایک مصنوع کو اشتہارمیں دی گئی قیمت سے زیادہ قیمت پر نہ بیچیں۔
- یاد رکھیں کہ جب کوئی مقابلہ کروارہے ہوں تو انعامات کی تقسیم میں تاخیر نہ کریں۔
- باریک حروف میں ڈِس کلیمر یا ذمہ داری سے دست برداری سے پرہیز کریں۔ اگر آپ ڈس کلیمر استعمال کرتے ہیں، تواس بات کو یقینی بنائیں کہ اشتہار میں دیا گیا پیغام یا تاثر اور ڈس کلیمر بہکانے والا نہ ہو۔
- اشتہارمیں ایسی اصلاحات یا محاورے استعمال کرنے سے پرہیز کریں جوعام انسان کے لئے بامعنی اور واضع نہیں ہیں۔