

# פרסום



## מדריך שימושי למפרסם הנבון

- עמוד השחר - מוצרי מזון טבעיים
- I. T. T. - יבוא מוצרי חשמל - חלקי (מיוצג ע"י כינורי) • קסיו • קונקורד 55
- רבינטקס - מוצרי מחנאות ופיקניק
- **סקטור צבורי**
- בטוח לאומי - שרותי ייעוץ • פרדס סינדיקט - התאחדות האכרים
- המשביר המרכזי

### תן צלצול

עכשיו בא החלק הכי קל. תן צלצול. בוא נשוחח ונתלבט ביחד. העניין יותר מדי רציני כדי שלא תיבדוק עוד אלטרנטיבות.

אם שמת לב, לאורך כל המודעה הזאת, לא אמרנו שאנחנו הכי טובים אבל אנחנו הכי משתדלים. וזה הרבה.



## פוגל

פרסום, קידום מכירות ותעמולה.  
רח' ריינס 17 תל אביב 64587.  
טל. 03-248450, 03-231710.

אם צריך להקים או לשנות את המערכת השיווקית שלך - אנחנו פה. אם צריך לשנות קונספציה פירסומית (למכור, למכור!) - אנחנו אצלך. אם צריך יחסי ציבור - אתה בעתון.

בקיצור "חבילה" אטרקטיבית שתעזור לך לעבור את המיתון בשלום.

### תענוג לעבוד עם לקוחות שכאלה

תשאל בודאי - אם הם כל כך טובים אז בשביל מה פרסום עצמי, חסרים להם לקוחות? אז יש לנו הפתעה בשבילך. יש לנו לקוחות נפלאים ומכל הסקטורים. אלא מה, התאבון עדיין גדול. אנחנו עדיין לא "מקולקלים", עדיין לא שבעים, לכן גם יותר משתדלים.

ברשימת הלקוחות שלנו תמצא את אריות התעשייה הקיבוצית, את גדולי היבואנים וחלק נכבד מהתעשייה הפרטית. גם הסקטור הצבורי מיוצג בכבוד. כמעט כולם באו אלינו כי נמאס להם להיות זנבות לאריות. אצלנו כל אחד אריה.

הנה לדוגמא חלק מהרשימה:

- **סקטור התיישבות**
- אמגית - כפר עציון • דלתות חמדיה • הר חרמון - נוה אטיב • כפר הנופש רמות • מעדני מזרע • נעלי נאות - נאות מרדכי • פלסים - קבוץ מרחביה • קלת אפיקים

- **סקטור פרטי**
- ארדו - ספנות • או.א.ר.אס - שרותי כח אדם • אביב - תעשיות מזון אלפא בטון • חלילית - יבואני ויצרני כלים מוסיקליים • מירב מחשבים - מקבוצת כלל •

והעתונים השונים - את הטובים ביותר. צריך ללמוד טוב יותר את קהלי המטרה, צריך להפסיק להיות לארג' עם כל עתון או מגאזין חדש היוצאים לאור כל יום שני וחמישי. בקיצור, צריך לשנות כיוון. את הפרסום התדמיתי צריך להשאיר לימים יותר טובים. כל המערכת השיווקית צריכה להיות יותר אגרסיבית ויותר תכליתית. צריך פרסום? ועוד איך!

### כל כך הרבה משרדי פרסום

עכשיו, באמת יש לך בעיה. יש כל כך הרבה משרדי פרסום, אבל, איזה מהם מתאים לך? האמת? רובם משרדים טובים. אבל, לחלק מהם יש בעיה מנטלית. המשרדים הגדולים אוהבים לשחק ב"גדול". מסקנה - אם משרד הפרסום שלך קרא את ה"מפה" - סע קדימה. אבל, אם אתה מרגיש שלעת צרה, חברת הפרסום שלך מתקשה לשנות כיוון, ולך הסחורה מתחילה ללחוץ, ואת לא בושה להחליף משרד פרסום. אז פה, אנחנו נכנסים לתמונה.

### ה"חבילה" של פרסום פוגל

עכשיו אנחנו בבעיה אמיתית. אין לנו כוונה להציג עצמנו כממונים על תיק חכמת הפרסום (את הפרסום המציאו מומן). מצד שני, לא נתפוס פוזה של "הצנוע הידוע".

אנחנו פשוט יודעים לעבוד. "החבילה" של פרסום פוגל מתאימה לך היום יותר מתמיד. אם יש לך בעיה של קידום מכירות,

### לי פאניקה בבקשה

נכון, המצב הכלכלי מתחיל דאיג. ה"חגיגה" עומדת להיגמר. גל, לא צריך לכבות את האור. זיים נמשכים. זה לא כל כך נורא. שטוב, ימשיך למכור. כל זאת, יש לך בעיה. הצרכן של זר יתחיל לחשוב פעמיים לפני וציא שקל. הוא ישאל הרבה אלות, יבדוק את טיב המוצר, וזה מחירים ואפילו יתחיל תמקח. בקיצור, החגיגה הזאת, קונים מכל הבא ליד, כבר לא זיה. מסקנה ראשונה - צריך דוק אם כל המערכות עובדות. היום, יותר מתמיד, צריך לשפר את טיב המוצר. צריך לטלטל ולטלת גבר את המערכת שיווקית, לבדוק אם אתה יעיל סכוני. אם תעשה "רגע חושבים" ש אתה טוב - תמשיך למכור. בלי פאניקה בבקשה.

### י צריך פרסום

נגובה הראשונה ואולי האנושית - מפיסק לפרסום! במבט ראשון, זה סעיף "הכי קל. לקצץ בפרסום. אז א נחשוב יחד. בסדר, הפסקת פרסום. האם תמכור יותר? לי בנסיבות החדשות, שהמלחמה על ליבו של הצרכן זיה יותר קשה, השתיקה שלך ציא אותך מהמשחק? גב, בארצות המערב, בתקופות מיתון, הפרסום מהווה את הזרוע אגרסיבית ביותר במערכת שיווקית - זאת עובדה!).

גד שני, ברור שכללי המשחק יכים להשתנות. צריך להיות יותר יש לכל הוצאה כספית. צריך חזר ביתר קפדנות כל צינור סום. צריך לברור מבין המאגזינים