

# כמעט כולם אוהבים פרסום

## אבל רק מעטים יודעים לעשות פרסום נכון.

רבים חושבים שהם מה"מעטים". ואיך חדעו את/ה המפרסם/ת, מי הם ה"מעטים"? זה פשוט. פרסום טוב הוא פרסום שהשפעתו מורגשת במכירות ואין זה משנה מה רוצים למכור: מוצר, שרות, או פתק בקלפי. המערך השיווקי אינו פונקציה של פרסום (קריאטיב) בלבד. אם למוצר אין דרישה בשוק, או שמחירו גבוה מדי, לא עוזר גם ה"ארטדירקטור" המוכשר ביותר. הפרסום אולי יזכה בפרס "אוחות" אבל המכירות לא יעזרו גם זמין לרכישה, או שסקיצות לכו, כשתגיעו אלינו (או אל מעטים אחרים) לא נדדים אותך בסקיצות. ראשית, נלמד את המוצר, נבדוק לאיזה קהל הוא מוצר, מה "מתחריו", מה יחרונו כלפיהם. מי הם זמיונות המוצר... מהי זמיונות הרגלים בשטח ונעשה את כל עבודת הרגלים מספקות, ורק אחרי שנועם ביחד לחשיבות מספקות, נראה לך מהי מחשבה מקורית (ומסודרת) מהי "קריאטיביות" ומהי "עילות בפרסום".

כי האתגר שלנו הוא המכירות שלך.

כיוונים בפרסום  
טל' 03-222-422

ארכזורג 74 תל אביב. טלפונים נוספים 2312/5/6/7.