

ربات دیوار

سامانه هوشمند مدیریت آگهی در دیوار

این ربات اینترنتی در حقیقت پکیجی از ربات های متعدد برای ارسال آگهی انبوه، اجاره سیم کارت، ارسال آگهی زماندار و تبلیغات در دیوار است که شامل آموزش و ترفندهای ویژه برای بلاک نشدن از طرف دیوار می باشد. ربات های این پکیج امکاناتی برای ارسال عکس و متن پیشفرض است. که می توانید در آن از شماره های خود و شماره های اجاره ای ربات دیوار استفاده کنید و از امکانات دایورت بهرمنند شوید.

این ربات بصورت ۲۴ ساعت در خدمت شماست. فقط کافی عکس های آگهی و سایت دیوار را در اختیار این ربات قرار بدهید. این ربات تمام آگهی های شما را بطور همزمان ارسال می کند، بدون اینکه آگهی شما توسط دیوار رد شود. این ربات به شما کمک می کند تا را در صفحه جستجو سایت دیوار و در جستجو گوگل از رقبای خود در سایت دیوار پیشی بگیرید. ربات ارسال آگهی بازخورد آگهی های شما را در سایت دیوار افزایش می دهد و آگهی شما بعنوان بهترین آگهی دیوار به بقیه کاربران این سایت پیشنهاد داده می شود و مشتری های شما هر روز رو به افزایش خواهند بود. **ربات ارسال آگهی دیوار** بهترین راه به سوی سریع زدن آگهی در دیوار می باشد.

مزیت های ربات ارسال آگهی در دیوار

امروزه برای زدن آگهی بهترین سایت نیازمندی آنلاین سایت دیوار می باشد، که اکثر شما هم با آن آشنایی مختصری دارید. شما در این سایت می توانید کالای خود را برای فروش آگهی بزنید یا کالا مورد نظر خود را از سایت دیوار خریداری کنید. بعضی از مدیران شرکت ها هم برای استخدام منشی یا کارمند خود در سایت دیوار آگهی خود را برای استخدام ثبت می کنند. همانطور که در این مقاله گفته شد، می توانید منتخب معاملات موجود در گوشی های هوشمند و برندهای برتر را مرور کنید و آن ها را بررسی کنید. مزیت های ربات هوشمند دیوار این فرصت طلایی را به شما می دهد که آگهی شما همیشه در صدر دیده شدن باشد. در ادامه می توانید مزیت های این ربات هوشمند را مشاهده کنید

برای ثبت آگهی کالا در صفحه ی فروشگاه، هم از طریق وب سایت و هم اپلیکیشن می توان اقدام نمود که روال کلی آن ها مشابه است. به دو روش می توان آگهی خود را در سایت دیوار ثبت کنید:

1. گزینه ی ((ثبت آگهی)) را انتخاب کرده و بعد از آن، دکمه ی ((آگهی فروشگاه)) را فشار دهید.
2. گزینه ی ((دیوار من)) را انتخاب کرده و سپس، بر روی گزینه ((ثبت آگهی در فروشگاه)) کلیک کنید.

سایت دیوار به شما اجازه زدن آگهی های زیاد را نمی دهد شما تا سقف محدودی روزانه می توانید در سایت دیوار آگهی خود را ثبت کنید، پس برای زدن آگهی های زیاد شما باید سیم کارت های خود را بیشتر کنید. شما می توانید از سیم کارت های آشنایان و دوستان خود (که در دیوار

فعالیت ندارند) هم برای زدن آگهی استفاده کنید. مدیران شرکت ها برای اینکه برنشان را در سایت دیوار تبلیغ کنند بعضی از آن ها بصورت دستی و بعضی ها با استفاده از ربات این کار را انجام می دهند.

• مدیریت کامل شماره و آگهی ها
• ثبت بیش از 1000 آگهی در روز
• کاهش هزینه های تبلیغاتی
• مدیریت دیوار پیش رفته
• چت اتوماتیک هوشمند
• افزودن شماره نامحدود
• ارسال آگهی پیشفرض
• ارسال گروهی و تکی
• پنل فوق هوشمند
• تعداد آگهی بالا

• شخصی سازی بخش های مختلف ربات از طریق پنل مدیریت
• ثبت آگهی بصورت رایگان در ساعت های مختلف
• امکان دانلود برنامه های کاربردی و مورد نیاز
• سرچ آگهی های ثبت شده با کد آگهی
• ثبت آگهی در دسته بندی های مختلف
• افزایش بازدید و افزایش بیشتر فروش
• نردبان ارزان تر نسبت به خود دیوار
• پنل مدیریت پیشرفته و حرفه ای
• افزایش سرعت ارسال آگهی
• اجاره بیش از 1000 سیمکارت!

• سهولت در ارتباط متقابل و دو طرفه
• بخش پشتیبانی قوی و 24 ساعته
• امکان واریز آنلاین و هم فیشی
• بازدهی بالا آگهی های شما
• بدون هیچگونه محدودیت
• مشاهده حساب کاربری
• حذف اتوماتیک
• متن پیشفرض
• آپلود عکس
• لینک کوتاه

ربات دیوار چه امکاناتی دارد ؟

• درج آگهی تدریجی زماندارو اتوکاتیک
• آپلود عکس ها (یکبار برای همیشه)
• ساخت متن و آگهی غیر تکراری
• حذف خودکار و گروهی آگهی ها
• آنالیز و بررسی آگهیها ها
• افزودن شماره ثابت به آگهی
• نمایش آمار بازدید آگهی ها
• تنظیم چت اتوماتیک دیوار
• ارسال آگهی سریع
• ویرایش آگهی ها

• درج آگهی به صورت تکی، رماندار و گروهی (20 آگهی همزمان)
• شمارشگر آگهی های درج شده هر شماره با ذکر دسته آنها
• پرداخت هزینه آگهی به صورت اتوماتیک (در صورت نیاز)
• درج نام مستعار برای هر شماره (جهت مدیریت آسانتر)
• افزودن کلیه آگهی هاب قبلی شماره ها در پنل
• ارسال آگهی سزیه گروهی+ زمان ارسال و حذف
• حذف اتوماتیک آگهی در زمان مشخص شده
• افزودن آگهی پیشفرض (یکبار برای همیشه)
• افزودن متن پیشفرض (یکبار برای همیشه)
• مدیریت کلیه آگهی ها به صورت همزمان

• افزودن شمار های خود(یکبار برای همیشه)
• نردبان تدریجی زماندار و اتوکاتیک آگهی ها
• نردبان تدریجی آگهی های فروشگاههای
• نردبان هوشمند آگهی های فروشگاههای
• مشاهده آگهی های مشابه
• تمدید اتوماتیک آگهی ها
• نردبان هوشمند آگهی ها
• اجاره نامحدود شماره
• شارژ کلیه شماره ها
• درج آگهی هوشمند

چگونه میتوان در وب سایت دیوار آگهی ثبت کرد؟

برای ثبت آگهی کالا در صفحه‌ی فروشگاه، هم از طریق وب سایت و هم اپلیکیشن می‌توان اقدام نمود که روال کلی آن‌ها مشابه است. به دو روش می‌توان آگهی خود را در سایت دیوار ثبت کنید.

1. گزینه‌ی ((ثبت آگهی)) را انتخاب کرده و بعد از آن، دکمه‌ی ((آگهی فروشگاه)) را فشار دهید.

2. گزینه‌ی ((دیوار من)) را انتخاب کرده و سپس، بر روی گزینه‌ی ((ثبت آگهی در فروشگاه)) کلیک کنید.

سایت دیوار به شما اجازه زدن آگهی‌های زیاد را نمی‌دهد شما تا سقف محدودی روزانه می‌توانید در سایت دیوار آگهی خود را ثبت کنید، پس برای زدن آگهی‌های زیاد شما باید سیم کارت‌های خود را بیشتر کنید. شما می‌توانید از سیم کارت‌های آشنایان و دوستان خود (که در دیوار فعالیت ندارند) هم برای زدن آگهی استفاده کنید. مدیران شرکت‌ها برای اینکه برندشان را در سایت دیوار تبلیغ کنند بعضی از آن‌ها بصورت دستی و بعضی‌ها با استفاده از ربات این کار را انجام می‌دهند. شما اگر بخواهید کسب و کار یا برند خود را در رسانه‌های مختلفی مثل رادیو ، تلویزیون و شبکه‌های مختلف بصورت عمومی تبلیغ کنید هزینه‌گزافی را بابت تبلیغات باید پرداخت کنید. این تبلیغات ممکن است فقط برای ۵۰% از افراد مفید باشد که با کسب و کار شما سر و کار دارند. مثلاً شما فرض می‌کنیم کسب و کارتان مشاور املاک می‌باشد شما باید تعداد زیادی عکس را از سایت‌های مختلف

سرچ کنید و در دسته املاک قرار بدهید و ممکن عکس شما بخاطر اندازه آن ها از طریق دیوار رد شود. به همین دلیل، اگر شما بخواهید دونه دونه آگهی بزنید بابت هر آگهی ۱۰ دقیقه از زمان شما گرفته می شود. پس اگر بخواهید بصورت دستی این کار انجام دهید باید کلی از وقت خود را بزارید و یکی یکی آگهی های خود را ارسال کنید یا کسی را به عنوان منشی خود در سایت دیوار استخدام کنید و مبلغی را ماهیانه بابت دستمزد پرداخت کنید. پس مشاهده کردید این کار را اگر بخواهید به صورت دستی انجام دهید نه از نظر اقتصادی و نه از نظر زمان برای شما قابل قبول نیست. ما مثل یک راهنما با شما خواهیم بود تا مسیر خوبی را به شما راهنمایی کنیم تا به سرعت در این راه آگهی خود را ارسال کنید، از ربات ارسال آگهی در دیوار استفاده کنید.

ثبت آگهی انبوه در دیوار

۴۰ قانون طلایی ثبت آگهی انبوه در دیوار

شرکت ربات لند ضمن تدوین استراتژی تبلیغاتی خود ، در جهت تحقق چشم انداز صاحبان مشاغل و سازمان ها مجموعه ای با عنوان “۴۰ قانون موثر در ارسال آگهی انبوه در دیوار” را درسیستم مشاوره تبلیغاتی خود و در دسترس کلیه کاربران قرار داده است.

۱. تعیین جامعه هدف و شناخت مخاطب

در تاریکی تعیین استراتژی نکنید قبل از اقدام به ارسال آگهی، خود را به جای مشتری و گروهی بگذارید که این آگهی را دریافت می کنند در نتیجه باید جامعه هدف و مخاطبان خود را مشخص کنید.

جامعه هدف در واقع مشخص کردن مشتریانی است که به احتمال زیاد از شما خرید خواهند کرد.

در غیر این صورت دریافت کنندگان آگهی شما کسانی خواهند بود که نه تنها به محصول شما علاقه ای نخواهند داشت بلکه محصول شما نیز مورد نیاز و مرتبط با کسب کار آنها نیست.

۲. شناسایی ویژگی و شاخص های مهم محصول یا خدمات شما

بعد از شناخت بازار بررسی کنید در هر بخش از بازار یا بازارهای شما چه منافع، چه ویژگی ها و ارزش هایی مهم است.

به این مشتری ها نشان بدهید که کسب و کار شما می تواند برای آنها مفید باشد و مشکل آنها را حل کند. به عبارت دیگر مواردی را جستجو کنید که به مخاطب دلیل انتخاب شما را بدهد.

۳. بررسی بازخورد تبلیغات

قبل از ارسال آگهی نظرسنجی از مشتریان خود انجام دهید و میزان آگاهی آنها را جویا شوید و پس از ارسال آگهی محصولات خود بازار تعیین کنید در واقع بازخورد آگهی های ارسالی به مشتریان را بررسی کنید.

۴. دسته مناسب آگهی خود را انتخاب کنید

سایت های ثبت آگهی بر اساس نوع خدمات ، کسب و کارها ، نیازمندیها و... دسته بندی های مختلفی شده اند. در نتیجه شما با توجه به نوع آگهی خود دسته مناسب را باید انتخاب کنید تا هنگام مراجعه افراد به دسته مورد نظر آگهی شما نیز نمایش پیدا کند.

۵. تولید محتوای متناسب با جامعه ی هدف

توجه داشته باشید محصولی که قصد تبلیغ آن را دارید مخاطب عام دارد یا خاص. از خود بپرسید چه گروه یا قشری استفاده کننده محصولات شما هستند؟ آیا تفکیک سن وجنسیت درمورد محصول شما مطرح است؟ توجه به جامعه هدف درتولید محتوای آگهی به شما کمک شایانی خواهد کرد.

۶. انتخاب عنوان کلیدی آگهی

عنوان برای دیده شدن آگهی شما بسیار بسیار مهم است. از عنوان کلیدی استفاده نمایید منظور ازعنوان کلیدی، عنوانی است که اشاره ی مستقیم

به محصول شما می کند و با دیدن آن افراد متوجه می شوند شما می خواهید چه چیزی بفروشید یا عرضه کنید.

۷. انتخاب عنوان جذاب

همچنین عنوان باید به اندازه ی کافی جذاب پرشور، و میخکوب کننده باشد. البته نباید این قدر در این کار زیاده روی کنید که حالتی غیر واقعی و غیرقابل باور به خود بگیرد.

(در سایت دیوار اساس جستجو عنوان میباشد، کاربران برای جستجوی کالا بجای اینکه وارد دسته مورد نظر خود شوند بجز (قسمت املاک)، وارد جستجو شده و عنوان کالای خود را وارد می کنند. در نتیجه عنوان در دیوار خیلی مهم می باشد پس خود را بجای خریدار بگذارید و کلمه ای برای فروش انتخاب کنید که مطابق آن چیزی باشد که خریدار در سرچ دیوار وارد می کند. می توانید از سرچ دیگران به پیشنهاد های مناسب دست یابیم برای مثال برای فروش ساعت مچی نوع زنانه و مردانه و سپس مدل آن را میتوان دید. هرچقدر سرچ ما ریزتر باشد یعنی مشتری دقیق تر و پخته تری وجود دارد و رقبای ما کمتر می شوند.) در نتیجه عنوان خوب و مناسب انتخاب نمایید

مثال:

-بهترین چرخ گوشت صنعتی بزرگ چرخگوشت تسمه ای

-مخزن آب پلی اتیلن گارانتی دار تانکر تمام تهران

۸. بکار بردن خلاقیت در تبلیغ خدمات یا کالا

در تبلیغات مناسبیت را بهانه کنید ولی در خاص و متفاوت بودن پیش قدم شوید، محتوای آگهی خود را خلاقانه طراحی کنید. به این مثال توجه کنید، صندلی های حصیری کافه خندان بهانه شما را دارد یک چای خودتون رامهمان ما کنید.

۹. تولید محتوای اثربخش

بعد از یک تیتر جذاب ، توضیحات آگهی را فراموش نکنید. شروع متن تان را محکم و با جملات و کلمات پر انرژی و موثر آغاز کنید. کلمات بی انرژی که از سر بدبینی و منفی نگری نوشته شده می تواند در همان ابتدای راه خواننده را دلزده کند.

۱۰. در معرفی محصول و خدمات اغراق نکنید

سعی کنید خدمات و محصولات خود را صادقانه معرفی کنید صداقت را زیر پا نگذارید!

ممکن است کاربر با دیدن واژه‌های حیرت انگیز با شما تماس بگیرد ولی پس از مشاهده حضوری ممکن است از خرید منصرف شود.

۱۱. استفاده از نشانه ها در متن

استفاده از علائم و نشان چون * به لحاظ دیداری، بر ذهن مخاطب تاثیر بسزایی دارد. بنابراین سعی کنید در نگارش متن آگهی قسمت های مهم و حائز اهمیت را باعلايم مشابه علامت گذاری کنید.

۱۲. شخصی سازی متن آگهی

شخصی سازی متن آگهی در وفادار نگه داشتن مشتریانان به شما کمک بسزایی خواهد کرد.

۱۳. حفظ ساختار یک آگهی تبلیغاتی

هر آگهی تاثیرگذار دارای ساختار مشخصی است که شامل ، ویژگی ها و خصوصیات کالا و راه ارتباطی بین مشتریان و صاحبان کسب و کار است.

۱۴. معرفی خود و اعلام راه ارتباطی در آگهی

در متن آگهی حتما خودتان را معرفی کنید ، با ذکر برند و یا موقعیت مکانی خود، پل ارتباطی با مشتریانان ایجاد کنید. هر چه توضیحات شما کامل تر باشد حس اعتماد بیشتری به مشتری می دهد و شانس شما برای ایجاد زنگ خور بالاتر می رود.

۱۵. تعیین منافع مشتری در متن تبلیغاتی

این یک واقعیت انکار ناپذیر است که مردم به فکر منافع خودشان هستند ازاینکه فقط به آنها بگویید شماچه هستید دست بردارید. به آنها بگویید چه منافی را برایشان تامین خواهید کرد. با مدیریت این تفاوت کوچک موفقیت بزرگی از آن شما خواهد شد. در واقع ارزش کالا را باید در متن آگهی بیان کنید.

۱۶. تعیین بازه زمانی

همانطور که می‌دانید ما ایرانی‌ها مردمان دقیقه نودی هستیم. یعنی بیشتر کارهای خود را در لحظات پایانی که تقریباً دیگر فرصتی برای انجام آن باقی نمانده است و یا در وقت اضافی انجام می‌دهیم. با این اوصاف شما در تبلیغات خود از جملاتی استفاده کنید که این حس نبودن فرصت و به عبارت دیگر حس عجله را در خرید کالاها و خدمات به مخاطبان القا نماید. جملاتی مانند تا سه روز دیگر، فرصت محدود، در مدت زمان مشخص شده و غیره موثر هستند.

۱۷. مختصر و مفید توضیح دهید

توضیح متنی در مورد کالا را کوتاه و دقیق بنویسید. همیشه این را در نظر بگیرید حوصله و صبر افراد مختلف با یکدیگر متفاوت است همچنین یکی از دلایل خرید از اینترنت تنبلی است پس هوای همه را داشته باشید و سعی کنید متن آگهی خود را گیرا و کوتاه بنویسید؛ حتی اگر تعداد

کاراکتری تا پر شدن آن صفحه باقی مانده است از درج اطلاعات اضافی
و غیر ضروری پرهیز کنید.

۱۸. عکس را فراموش نکنید

ثابت شده یک آگهی که دارای عکس و تصویر مناسب و مرتبط هست،
۷۰٪ بیشتر از آگهی فاقد تصویر، بازدید و بازدهی دارد زیرا درصد بالایی از
افراد بصری هستند و پیش از خواندن سرگرم نگاه کردن تصاویر می شوند
همچنین تصویر مناسب از خسته شدن چشم در مقابل آن همه آگهی
جلوگیری میکنند

چند نکته مهم که در هنگام عکاسی باید بدانیم

۱. زمانی عکس برداری کنیم که نور به اندازه کافی باشد.
۲. عکس های رنگی و زاویه دار انتخاب کنید.
۳. با دوربین مناسبی عکس برداری کنید.
۴. به کیفیت و فوکوس تصاویر دقت کنید.
۵. با توجه به موقعیت ، جهت مناسبی را انتخاب کنید.
۶. به قوانین سایت موردنظر در مورد سایز عکس دقت کنید مثلا در سایت دیوار حداقل ۶۰۰*۶۰۰ و حجم آن حداکثر ۱۰ مگابایت باید باشد.

بیشتر بخوانید [ربات ارسال آگهی انبوه در دیوار](#)

۱۹. نحوه صحیح نمایش قیمت

برای تبلیغ قیمت محصولات از حداقل صفر استفاده کنید. اما وقتی می خواهید هدیه ای را به محصول ویا خدمات خود اضافه کنید حتما صفرها را بنویسید.

مثال: قیمت یک محصول معادل ۲۵۰۰۰۰ ریال است. اما با تبدیل ریال به تومان استقبال فروش بیشتر می شود حالا فرض کنید این عدد تبدیل شود به ۲۵ هزار تومان. چه تاثیری روی فروش خواهد داشت ؟

۲۰. آگهی با قیمت های مورد قبول ثبت کنید

ملاک قیمت محصولات خود را بر پایه بازار و تقاضای مشتری در نظر بگیرید برای کالا های دست دوم قیمت پیشنهادی نصف قیمت نو آن باشد.

۲۱. تکرار آگهی

آگهی های رایگان را هرچند وقت یکبار به روز کنید. دقت کنید محتوا تکراری نباشد. در تبلیغات موثر تکرار یک راز بزرگ است. حداقل باید ۵ بار تبلیغ کنید تا مشتری ها به سمت مغازه شما بیایند (از نردبان دیوار برای دوباره دیده شدن آگهی قدیمی تان استفاده کنید تا دوباره کاربران آگهی شما را ببینند).

۲۲. ثبت آگهی فوری

از ثبت آگهی فوری استفاده کنید. این آگهی ها در ابتدای صفحه با برچسب قرمز "فوری" دیده می شوند.

۲۳. صداقت در تبلیغات

در تبلیغات خود صادقانه رفتار کنید. اگر چیزی را تبلیغ کنید که از عهده آن نمی‌توانید برآیید این به ضرر شماست.

اگر محصولی که قصد فروش آن را دارید مشکل یا ایرادی دارد حتماً آن را درج کنید. عدم درج و نگفتن این موضوع فقط وقت شما را تلف خواهد کرد و در صورت بروز مشکل میتواند برای شما و اعتبارتان مشکل ایجاد کند.

۲۴. استفاده از کلمات مناسب در ابتدای آگهی

با توجه به اینکه در آگهی پاراگراف اول یا عنوان به مخاطبان نمایش داده می‌شود سعی کنید از کلماتی استفاده کنید که نشان رسیدن سود یا بهره به مشتری باشد.

۲۵. تنوع راه‌های ارتباطی در آگهی

بیش از نیمی از مردم ایران درونگرا هستند و حاضر نیستند به شما زنگ بزنند پس راهی برای ارتباط این دسته از افراد با خودتان بگذارید. چت را فعال کنید و در چت نیز محصول خود را دوباره ارائه کنید.

اگر می‌توانید خوب حرف بزنید و بازار را گرم کنید حتماً مخاطب را دعوت کنید تا با شما تماس بگیرد. البته این نکته نباید مانع ارائه‌ی توضیحات حداقلی در متن و محتوای نوشته‌ی شما شود و بیشتر از این امکان به عنوان یک ابزار مفید در کنار سایر موارد استفاده کنید. از طرف دیگر شماره

ای که به عنوان شماره تلفن شما درج می شود را همیشه روشن نگه دارید تا مشتری را از دست ندهید.

۲۶. تبلیغات در رویدادها و مناسبت ها

تبلیغاتی موثر هستند که قبل از وقوع رویداد مربوطه صورت گیرند. در نتیجه اگر آگهی شما مرتبط با رویداد مربوطه می باشد حتما قبل از وقوع آن اتفاق آن را تبلیغ کنید.

۲۷. برنامه ریزی منظم ارسال آگهی

فاصله زمانی بین هردوره تبلیغات حتی با متن آگهی متفاوت را رعایت کنید و مخاطبان خود را با ارسال آگهی های مکرر کلافه نکنید. زیاده روی در تبلیغات بازخورد مثبتی نخواهد داشت بلکه ممکن است به عنوان یک ضد تبلیغ عمل کند و باعث ائتلاف هزینه تبلیغات شود. (در دیوار هر کاربر حداکثر می تواند ۳ آگهی در روز ثبت کند.)

۲۸. تعامل دوسویه با مشتریان

تعامل دو سویه با مشتریان خود داشته باشید با راه اندازی یک نظرسنجی از نظرات و پیشنهادات آن ها مطلع شوید و آن را در جهت منافع خودبکار ببرید.

۲۹. درج روی نقشه

همچنین درج نقشه باعث ایجاد اعتماد بیشتر مشتری و ارتباط آسان تر او با شما خواهد شد و تعیین موقعیت خود روی نقشه حس اعتماد و اطمینان مخاطب را افزایش می دهد.

۳۰. درج آگهی در ساعات طلایی

زمان درج آگهی یکی از عوامل مهم در تبلیغات می باشد. ساعات طلایی آگهی زمانی هستند که رقبای شما زیاد آگهی می زنند.

آنالیزی که برای صنف مورد نظر در طول یک بازه زمانی مثلا یک هفته استخراج شده باعث می شود که رقبا و رفتار آنها را شناسایی و ساعات طلایی درج آگهی را بدست آورد مثلا برای سایت دیوار ساعات طلایی بر اساس شلوغی ۱۰، ۱۲، ۱۵، ۱۳ و ۱۹ می باشد.

۳۱. ارسال آگهی به زبان فارسی

آگهی های انگلیسی معمولا خواننده کمتری دارند. زیرا تمامی مشترکین قادر به خواندن متون فینگلیش و یا لاتین را ندارند.

۳۲. عدم ارسال آگهی با نام تجاری

ارسال آگهی با نام تجاری امکان دیده شدن در تبلیغات شما را کم و یا حتی نمایش نمی دهد. در نتیجه در عنوان آگهی خود فقط از نام برند خود استفاده نکنید.

۳۳. انتخاب زمان ارسال با توجه به جامعه هدف

اگر شغلی دارید که مرتبط با اعضای خانواده می باشد، مثلا یک پارک تفریحی ، بهترین زمان ارسال آگهی تبلیغاتی پنجشنبه ها و جمعه ها می باشد. ازدلائل عمده این انتخاب با دورهم جمع شدن اعضای خانواده امکان مطرح شدن موضوع بسیار بالاست و اصولا افراد برنامه های تفریحی خود را برای آخر هفته برنامه ریزی می کنند.

اگر شما کالایی دارید که به درد صاحبان مشاغل یا کارخانه ها و.. می خورد باید ارسال آگهی خود را به ایام هفته و ساعات اداری موکول نمایید.

۳۴. زمانهای ممنوعه ارسال آگهی

در ساعاتی که افراد در حال استراحت هستند آگهی ارسال نکنید. این امر فقط موجب اتلاف هزینه می شود.

۳۵. تخفیفات مناسب

در روزهای تعطیل و یا در تعطیلات مدت دار از آگهی هایی که متناسب با آن روز است استفاده کنید به طور مثال متنی به این مضمون ” تخفیف به مناسبت عید قربان ...” برای مخاطبان ارسال نمایید.

۳۶. پرهیز از الفاظ رسمی در متن آگهی

بسته به نوع آگهی نیاز به کلماتی مانند احتراماً، به استحضار می رساند و... نیست اصل موضوع تبلیغ ، همراه با شماره درج گردد کافیهست.

۳۷. استفاده از شعار

بهبتر است متن ارسالی شما شامل شعاری مختصر باشد و در هر بار ارسال تغییراتی جزئی در آن به وجود آورید. این امر موجب ماندگاری شما در ذهن افراد می شود.

۳۸. تناسب زبان و گویش مخاطبان در متن آگهی

لحن و متن ارسالی متناسب با مشتریان و صنف انتخاب گردد. برای مثال اگر قصد دارید آگهی را به محل یا شهری ارسال کنید بهتر است از لحن و یا گویش منطقه استفاده کنید.

۳۹. فراخوان در متن آگهی

در متن خود، از مشتریان درخواستی داشته باشید که فراخوانی آن ها به عملی باشد. تحقیقات علمی بسیاری به ما نشان داده است که مطرح کردن یک درخواست مشخص از مخاطب می تواند یک تاثیر باورنکردنی در اثربخشی یک آگهی داشت باشد. برای مثال، از مشتری خود بخواهید برای گرفتن تخفیف، آگهی مذکور را به فروشندگان شما نشان دهد، یا او را به تماس تلفنی یا بازدید از سایت دعوت کنید.

۴۰. عدم نقض قوانین سایت

توجه داشته باشید که قوانین سایت های ثبت آگهی را رعایت نمایید، اگر آگهی شما توسط تعداد زیادی از کاربران سایت، تخلف گزارش شود آگهی شما حذف خواهد شد.