

- 1- ان افضل المطبوعه الصغيره المخصصه علي البريديه والبريد والي ان التوقعات في السوق المستهدفه. بريديه عندما يقرأ الناس ورساله قصيره. صغير علي اللجنه ان حمله بريديه كبيره من حجم الحركه علي شبكه الانترنت ان وتوليد فيض من المبيعات ضءيله جدا عن التكلفة.
2. لا احد يعمل جميع الجهود التسويقيه وقت العمل ، كل ذلك يجري عده تختلف اساليب التسويق والتقدير. ان تصل الي العملاء بعد لحظه اذا كنتم لا التزمير وعلماء. لا ، الا ان لكم علي الصحافيين. التسويق ، يمكن ان يقتضي ذلك للاستفاده من الفرص المتاحة من الاف الي الاتصال به قيمه للعملاء. لكن ذلك لا يمكن ان التعسفي عن اختيار مجموعه متنوعه من الاساليب التسويقيه. الخطه بعنايه. الرد علي من العملاء وبناء مع جهودكم.
3. استخدام الزميل علي تعزيز التسويق التجاري. فعلي سبيل المثال ، لو ان ترسلوا الي توزيع كتيبات وما ان وصل الي / او بطاقه من الاعمال التجاريه ، والتي قد يتفق ان تفعل الشيء نفسه بالنسبه لك. هذا يعطي لك فرصه للوصول الي كل مجموعه جديده من العملاء المحتملين.
4. تختلف الاجابه علي الهاتف. عن محاوله خاصه عندما يقدم لك الاجابه الهاتف. فعلي سبيل المثال ، يمكنك القول "حسن الصباح ، وهو تعيين ماري مع وقف تنفيذ. اطلب لي عن العرض والتسويق الخاص. " ويضطر الطالب يسال عن العرض. ومن المءكد ان الشركات سجلت الرسائل التي تقوم انت قيديوا نحن في الانتظار ، ولا تعرفون من ان رساله قد حيا؟ وبالتاكيد لم يسمع عنها احد. التاكيد من ان تقدم زياده العدوانيه وان يطلب ذلك من الاستعجال في وضع غير البعيد تاريخ الانتهاء.
5. والعصا! استخدام البطاقات البريديه ، واليد في كل من تلاحظ ان الجهود البريد المباشر واليومي قطاع البريد. وتذكر وانت تحمل وضع اليد علي رساله من خارج المحيط ، وقد اثر في لوحه صغيره. ويقرأها الاولي ؛ ولكن ، ان تكون رساله مختصره وقصيره وذلك ان يقرأ في اقل من 10 ثانيه.
6. رساله ثانيه الي ان تقدم فورا بعد العملاء والزبائن علي شراء البنك الذي اشترى الملابس من ان البلوز ". ارسال مذكوره خطيه الي ان العملاء لهم الشكر علي هذه الاعمال والاعلام علي ان لدي عودتهم مع "هذه المذكوره" التي يمكن الاستفاده من العرض الخاص ، مثل 20 %) المقبل لشراء. الحاجه الي انشاء وان نتذكر ما هو تاريخ انتهاء.

7. رساءل. هل تعلمون ان تكاليف ست مرات علي اصدار بيع عميل جديد علي القاءمه من احد؟ يمكنك استخدام رساءل الي التركيز علي التسويق في الماضي العملاء. العيش علي حساب التكاليف وارتفاع معدل انتاج القيم. اذا الرساءل المطبوعه هي مكلفه جدا ، وهو في البريد الالكتروني رساله "الي الشباب الذين يشتركون في ان شبكه الانترنت.

8. حلقات) مفتوحه. استضافه الحدث الكبير هو السبيل الي كسب الوقت الرءيسيه مواجهه مع العملاء وكذلك التوقعات علي ان اسم شركه التوزيع. مع الحق والبرمجه ، you'll مكافاه مع اقبال جيد والتغطيه الاعلاميه. وكان في حلقة دراسيه ، والحد من الحضور رسما. رسم يعطي انطبعا قيمه. حره ، ما يعني ان يقصد او لا ، ان الحضور قد يدوم الي بيع الملعب.

9. المقايضه. هذا هو اداه راءعه الي تعزيز التجاره وان علي الاخرين ان استخدام المنتجات والخدمات. يمكنك التجاره ان الاعلان عن المنتج او عن الفضاء وشركه المنتجات او الخدمات. وهي مفيده عندما لا الشركتين علي ان الميزانيات المحدوده تبادل الخدمات.

10. البريد الابار. ارفق به كتيب الاعلان ، وذلك في اطار ان جميع الذين البريد. ولا يكلف اي رسوم اضافيه وانت يا عجب في ان استخدام الذي انتم علي ما تقدم.

تعلم اقوي اجل تسويق الملابس وكامل "رابطه قويه التسويق" تقرير عن 00 دولارا فقط! المراقبه والاتصال بها في (772) او زياره 0073-335 www.checkitoutinc.com.

تعيين ماري روبرتون هو خبير التسويق وكاتب مستقل. وهما احدث الكتيبات ، "واحد" خطه التسويق "و" 13 منزليه يمكنك استخدام السوق التجاربه ان "الافكار للتسويق في ميزانيه نقشفيه يمكن ان يكون الفرق بين النجاح والفشل. ومما هو العميل الي التوجه التسويق الشركه تقديم تصميم وكتابه وتحرير الخدمات والنشر المكتبي ، والتسويق المباشر في العمل المستقل والاعمال الفنيه الصغيره. لمزيد من المعلومات ، الاتصال تعيين ماري روبرتون ، والتحقق من (772) ميناء سانت 0073-335 ، فقد press ، cio@adelphia.net www.checkitoutinc.com

جعل يبيع اكثر مع الالوان

كيفيه تاثير الالوان علي المشاعر؟

ومن اهم الاشياء بالنسبه لي كيفيه تاثير الالوان وطريقه التفكير و **feel.they** علي ما نحن ندرك انه لا و. اثر بعض الالوان اكثر من غيرهم وذلك ولها كل الممتلكات الخاصه وعلي الطريقه التي يشعر بها الناس.

جميع الالوان لا علي جميع الناس وفي نفس الطرق ، وان هناك الكثير من الدراسات المستقيضه التي تبين كيفية تاثير الالوان غالبية الناس في الطرق نفسها. ومع كل القواعد ، وهناك استثناءات ، لكن تجاهل القاءمه من الالوان هو تجاهل عنصرا اساسيا من تصميم موقع جيد.

اخر عنصر في غايه الاهميه ليس فقط الالوان والعواطف كل الممتلكات او اللون توحى في كل منا ، وايضا مجموعه من الالوان كيف تجعل الناس يشعرون. والي ذلك عقد كامل علي اختيار اللون انت ايضا يجب ان تعني ان الناس يمكن ان يكون مضمون او اجمل لون في العالم سيكون شيئا. مهما كانت اهميه المحتوي علي ان الموقع قد يكون شخص ما ، ولا يمكن ان يكون نتيجة سوء اختيار اللون سيغادران في البحث عن موقع اخر علي تلبيه احتياجاتهم.

هنا قليل الالوان والعواطف التي ثبت انها اثارت مع كل.

"الغيره ، وحظا سعيدا ، بين
الازرق هدوء وسلميه وبناء الثقه
اللون الاحمر من العمل والحب والغضب ، وقوه الصبر
بيربل الاصاله والقيم والابداع والعاطفه
اللون الابيض النقي التنظيف الابرياء ، و
سوداء خطيره ، غامضه ، وحياه الحزينه
الاصفر بسهولة ويسر وفرح
محطات ايجابيه وحماسيه والدفء

اعتقد ان الناس لك حتي نري الالوان والموسيقي ، وهو علي يقين من ان القضيه اضحت والماديه والعاطفيه ورد في كل من الولايات المتحده. الالوان ان المرض يسبب الصداع ، وتخفيف التوتر ، والسرور ، الغضب ، الغضب او الهدوء.

هل فعلا هناك مءات من المواقع المخصصه للبحوث ورعيه الالوان وفي ردود الفعل التي تسبب الناس في النظر اليها. وهنا اقترح ان تفعلوا ذلك بكثير والبحوث في هذا المجال من ان الانترنت ويمكنكم الوقوف وفي المدى البعيد وتدفع في مقابل المبيع او العوده الي زياره موقع به.