

## Print Ads: A Bargain for Buyers

Take advantage of today's market with these tips.

By Carol Tice | September 09, 2009

الإعلانات المطبوعة : صفقة للمشتريين  
استفد من سوق اليوم مع الاستعانة بتلك النصائح

بقلم / كارل تايس - سبتمبر ٢٠٠٩

إذا كنت تفكر في الترويج لأعمالك من خلال الإعلانات المطبوعة فلقد اخترت الوقت المناسب . معظم الجرائد والمجلات متعطشة للإيرادات ( نظراً للكبوة الاقتصادية واتجاه الإعلانات نحو مواقع الإنترنت ) وهي في حالة قلق للفوز بمعلنين جدد .

وفقاً لما ذكرته تقارير لمؤسسة الصحافة الأمريكية ، فإن إيرادات الإعلانات في الصحف قد انكسرت بنسبة ١٤ ٪ في العام الماضي ويعتبر الانهيار الأكبر في مدة ٢٥ عاماً . أما في المجلات فقد بلغ الانكماش ٨.٧ ٪ في العام الماضي .. وذلك وفقاً لتقارير مركز معلومات الناشرين .

هذا في سوق المشتريين . وها هي مجموعة خطط للاستفادة القصوى من فلوس الإعلانات المطبوعة :

### فواصل في الأسعار :

معظم الجرائد والمجلات لا تشبث بمعدل إعلاناتها المطبوعة .. هكذا يقول ( روبرت سميث ) ( Robert Smith ) في شركة CEO of Illions ، حيث يؤكد أن أفضل وقت للإعلانات هو الذي يسبق تماماً الحدث المعلن عنه .. هاهم مسؤولو الإعلانات جاهزون لإتمام الصفقة حيث يعرفون أنهم يديرون إعلانات

خدمة عامة وغير مدفوعة أو إعلانات منزليو من أجل خدماتهم الخاصة إذا لم يكونوا يقومون بشغل فراغهم .

وفي هذه اللحظة كما يقول ( سميث ) - إذا كان المعدل الطبيعي ( ٦ آلاف ) دولار ويمكنك تخفيضه إلى ( ألفي ) دولار ، فإن الإعلانات شيئاً إضافياً .. حيث يمكنك العودة والعودة كمن يشتري سيارة .

وعامة فإن المطبوعات تقوم بمهمتها في أشهر نوفمبر وديسمبر ويناير وهكذا . حيث يلاحظ ( سميث ) أن فصل الصيف هو أفضل الفصول للدعاية والإعلان ، ويمكنك تعزيز موقفك بالحصول على تخفيض إذا كانت الدعاية خارج هذه الفترة .

هذه خطة أخرى :- بطلب الظهور الإعلاني مدة اثنتي عشرة مرة في العام مع التركيز في معدل الظهور مدة شهرين أو ثلاثة أشهر ، كما يقول ( جون مارتوران ) ( John Martonan ) رئيس مؤسسة أوكسفورد للاتصال والإعلام في نيو جرسي .

وإذا نجحت الإعلانات فقد استفدت من دورة الاثنتي عشرة مرة . أو طلب إعلانات مجانية مع الوعد بالمشاركة ببيانات النتائج وفكر في إبرام عقد إذا كانت إعلاناتك مثمرة .

إن الموضوع كما يقول ( مارتوران ) : أشبه بالغداء المجاني ، ولكنك يجب أن تذكر كم هو لذيذ مذاق .

### صفقات بنظام الاستبيان :

إذا كنت تعرف أن الإعلانات المطبوعة لا تناسبك ، فحاول الاتفاق على نظام إعلاني بنظام الاستبيان .. هكذا يقول ( سميث ) ، تماماً كالدفع مقابل كل نقرة على الانترنت ، وهذا معناه أن إعلاناتك سيكون مجانياً إذا لم يستجب أحد لتلك الوسيلة .

### احصل على إضافات :

إذا كانت الشركة لا تنظم سعر الإعلان ، فحاول أن تطلب تخفيضات في بنود

عقد الإعلان .. هكذا ينصح (مارتوران) مضيفاً أنه إذا كنت تتعامل مع سلسلة إعلامية ضخمة فبالتالي هناك خانات إعلانية شاغرة على جوانب الطرق وعلى الأتوبيسات وفي محطات النقل وتحتاج إلى شغلها بينما تقوم الشركة بالبحث عن زبون يدفع .

اسأل هل يمكنك تفعيل أثر إعلانك بملاحق مجانية أو بملاحظات ثابتة في متن المحتويات دون رفع السعر . وإذا كانت المطبوعات لها موقع على الإنترنت فاطلب منها توفير مكان لك .

هذا ، وتستعين المطبوعات المحلية بصحافيين يروجون أعمالها وذلك إذا كنت اشترت مجموعة معينة من الإعلانات . هكذا يلاحظ (روب بيديل) (Rob Bedell) المدير في شركة (بيديل للاستشارات الإعلامية) في سانتا مونيكا ، في كاليف .

هذه المقالات التي يكتبها الصحافيون تعرف بالنسخة التكميلية أو « الموضوع الإعلاني » بلغة عالم الإعلانات المطبوعة وهي تبدو توثيقية وتكسب ود الشركة . وهناك مستويات إعلانية مجانية شعبية أخرى يحرص (بيديل) على طلبها كإضافة لون للإعلان أو وضعة في مكان مناسب أعلى أو أسفل الصفحة في الركن الأيمن دائماً .

### اشترى إقليمياً :

هل سبق وأن رأيت إعلاناً عن سلسلة مطاعم بيتزا محلية في مجلة قومية كبيرة؟ ما تراه هو شراء إعلان إقليمي ، فهم يضعون إعلانك في مطبوعات دعائية في سوق معين لذلك تبدو الأسعار أقل .

لذلك يزي (سميث) أن الشراء الإقليمي يضيف شيئاً من الأصالة والجودة على العلاقة التجارية فمعظم القراء لا يدركون أنك أنت فقط في طبعتهم الإقليمية .

## استعن بسماسرة الإعلانات :

تشارك شركات الاتصال والإعلام الكبيرة في النشرات الدورية بالاستعانة بسماسرة الاعلانات وأنت كذلك يمكنك أن تفعل ذلك . فسماسرة الإعلانات يشترون كميات ضخمة ويبرمون صفقات جيدة من خلال المطبوعات ، هكذا يقول ( سميث ) .. ويضيف قائلاً : إنهم لهم عمولتهم إذا كنت ستشتري إعلانات من خلالهم ، لذلك فلن تكون هناك تكلفة إضافية عليك وسوف تجد بالتالي صفقات للبيع ساخنة .

## المأكولات هي الرابحة دائماً

اتخذ موقعا على الإنترنت وأضف إليه فكرة ذكية

لنفترض أنك أنشأت موقعا على الإنترنت وخصصته للمأكولات، هذا ليس بغريب ولنقل إنك أنشأت موقعا على الإنترنت للمأكولات يقيم مسابقة أسبوعية للوصفات بحيث تنشر على نطاق واسع . ولنقل أنه بالإضافة إلى ذلك ستقوم بنشر الوصفة الفائزة في كتاب الطهي القادم التي تصدره . لنقل أن كل هذا أثار ضجة كافية : لأن تتعاقد معك إحدى دور النشر الكبرى لنشر كتابين للطهي من تأليفك ووفرت لك توقيع ٤ آلاف مشترك في موقعك على الإنترنت وشركة كبرى راعية لمشروعك وأن يصبح لك محل للبيع في طريقه للانطلاق على الإنترنت . كل هذا بدون أن تكبد نفسك كتابة وصفة صف واحد .

هذا ما فعلته «أماندا هيسار» و «ميريل ستابز» في أكثر الخطبات الاقتصادية جراً منذ سنوات . وهيسار كاتبة لكتب الطهي وصاحبة مقالات بمجلة نيويورك تايمز . أما ستابز فهي محررة بقسم الأغذية بصحيفة فصلية Herb Quarterly تتكلم عن الأعشاب . وقد بدأنا موقعهما على الإنترنت والمعروف باسم Food52.com في بداية هذا العام . في كل أسبوع يقوم الطباخون بتقديم الوصفات الخاصة بأكلاتهم في مجال محدد مثل أحسن وصفة لتحلوى مثلبة

أو أفضل وصفة للدجاج المقلي. تختار هيسار وستابز أفضل هذه الوصفات وتقومان بتصوير معدي هذه الأكلات في مطبخ هيسار في بروكلين بنيويورك . وذلك على شرائط فيديو مسلية وتركان لمرئادي الموقع اختيار الفائز . ويحصل الفائزون على نسخة من كتاب الطهي ، بالإضافة إلى العديد من أدوات الطهي مقدمة من الشركة الراعية للمشروع . وفي هذا المضمار، تخططان لفتح محل لبيع الطعام وكتب الطهي وأدوات المائدة على الإنترنت؛ حيث يحصل مستخدمو هذا الموقع على تخفيضات ويحصل أصحاب الموقع على عمولة .

وعندما يتم نشر الكتاب بنهاية العام القادم يكون هناك سوق جاهزة له من الآن؛ إذ يمكن لمستخدمي الموقع تسجيل طلباتهم من الآن في خانة محددة على الموقع .. منتهى العبقرية !

جاءت فكرة Food52 عندما قامت مجلة تايمز باستقطاع حوالي ١٢٠٠ وصفة للأكلات من أرشيفها الخاص لتجربتها تمهيدا لنشرها في كتاب كانت تعد له هيسار في منتصف هذه الوصفات اكتشفت هيسار أن أفضل هذه الوصفات جاءت من سيدات بيوت .

تقول هيسار « لاحظنا أيضا وجود العديد من المواقع الجيدة على الإنترنت ،والشيء الذي كان مفتقدا هو مكان خاص للاحتفاء بهؤلاء الطهاة يمكن سماع صوتهم من خلاله .»

ولا يقوم موقع Food52 باستغلال الحمى التنافسية القائمة حاليا حول وصفات الأكل المختلفة، ولكنه يفسح المجال لاستعراض وصفات الطهي مما يعطى فرصة للمشاركين لإظهار مواهبهم في الطهي على شرائط فيديو، وكذلك استعراض مطابخهم.

لتتعرف على KessleytheNaptimeChef وهي مدونة طعام على الإنترنت

فازت بوصفة لعمل البسكويت من الكوسة بالزبدة والليمون.. ولتعرف أيضا على Last night dinner والتي تعمل مساعدة لتسجيل الاختراعات نهارا ومدونة طعام على الإنترنت ليلا والتي فازت بوصفة لعمل الهامبورجر المشوي مع سلاطة الكرنب والشمر.

وهكذا في الوقت الذي يشكل فيه كسب النقود من خلال الإنترنت لغزا لمعظم الناس فقد وجد مؤسسو موقع Food52 حلا أنيقا وغير مجهد لهذا اللغز.

