

广告技巧

广告是您的营销战略中最重要的组成部分之一，因为它帮助您宣传您的企业并为您与客户之间的沟通提供有效方式。下面列举的是一些有用技巧；请您在为您的企业展开广告宣传时务必牢记在心。

应该做的事情

- 熟悉政府对营销和广告的规定与法规。
- 全面清晰地说明您正在进行的促销活动。以及产品或服务的所有有关细节。
- 采用与待售产品完全一致的图解说明
- 一件产品如果有两个或多个价格，按最低价收费。
- 确保任何正在以促销价格宣传销售的产品都有合理的数量。
- 举办竞赛活动时，在潜在参与者进入之前就按《竞争法》(*Loi sur la concurrence / Competition Act*)的要求披露所有细节。
- 确保您的销售人员对“该做什么、不该做什么”了然于心。您的企业可能会因您雇员的介绍而承担责任。
- 当一件产品的价格大幅度降低时，只用“减价”或“特价”这样的词汇。

避免做的事情

- 避免把“正常价”或“原价”与“厂商建议的价格”混为一谈；它们所指的价格是不同的。
- 不要在一个广告里使用“正常价”或“原价”这样的词汇，除非该产品已经在相当长的一段时间内按此价格售出或者相当大量的该产品已经按此价格售出。
- 确保您不会“减价销售”很久或者每个星期都减价销售。
- 不要为了提供免费产品或服务而增加一项产品或服务的价格。
- 避免对一项产品或服务做出任何断言，除非您能拿出证明；即使您认为您说的是对的。
- 不要以比广告价格高的价格销售一件产品。
- 主办竞赛时，记着不要延误奖品的分发。

- 避免使用小字体的免责声明。如果您确实需要免责声明，则应确保广告讯息和免责声明都不产生误导。
- 避免在广告中使用那些在普通人看来没有意义和不清楚的术语或短句。