

## المحاضرة الثانية عشر

### الإعلان وفئات الجمهور:

الإعلان هو عملية ترويجية تهدف إلى إيصال رسالة معينة إلى جمهور مستهدف بهدف تحفيز الطلب على منتج أو خدمة. لفهم فعالية الإعلان بشكل أفضل، من المهم معرفة كيف يمكن تصنيف الجمهور إلى فئات مختلفة بناءً على عدة معايير.

بعض فئات الجمهور وكيف يمكن أن يؤثر ذلك على استراتيجية الإعلان:

#### ١- الفئات الديموغرافية

تشمل هذه الفئة تفاصيل عن الجمهور بناءً على عوامل مثل:

-العمر: مثل الأطفال، الشباب، البالغين، وكبار السن. كل فئة عمرية تحتاج لرسائل وأسلوب إعلانات مختلف.

-النوع: ذكر أو أنثى. يمكن أن تكون المنتجات والخدمات موجهة لجنس معين، مما يتطلب رسائل تسويقية مخصصة.

-الدخل: المستهلكون ذوو الدخول المرتفعة قد يكونون مهتمين بمنتجات فاخرة، بينما قد يكون ذوو الدخل المنخفض مهتمين بالمنتجات ذات القيمة العالية.

-المستوى التعليمي: يمكن أن يؤثر التعليم على اهتمامات العملاء وكيفية استجابتهم للإعلانات.

#### ٢- الفئات الجغرافية

تستهدف بعض الإعلانات جمهوراً في مناطق معينة:

-البلدان: يمكن أن تتتنوع الرسائل بناءً على الثقافة المحلية والعادات.

-المدن مقابل المناطق الريفية: قد تحتاج الإعلانات في المدن الكبرى إلى أن تكون أكثر حداة، بينما قد تكون الرسائل في المناطق الريفية أكثر تقليدية.

#### ٣- الفئات النفسية

تقسم هذه الفئة الجمهور بناءً على الخصائص النفسية والسلوكيات:

-أسلوب الحياة: ما يهتم به الجمهور وكيف يقضون وقتهم، مثل النشاطات الرياضية أو التقنيات الحديثة.

-القيم والمعتقدات: قد تؤثر القيم والمعتقدات الدينية أو الثقافية على مدى تقبل الجمهور للإعلانات.

-السلوك الشرائي: يشمل ذلك مدى ولاء العملاء للعلامات التجارية وعادات الشراء.

#### ٤-الفئات الاجتماعية

تشمل الفئات الاجتماعية الحالة الاجتماعية والوظائف:

-الحالة الاجتماعية: مثل العزاب، المتزوجين، والأسر. تختلف احتياجات كل فئة بما يتطلب تكييف المحتوى.

-الوظيفة والمهنة: بعض المنتجات قد تستهدف فئات مهنية معينة، مثل أدوات العمل أو الملابس المهنية.

#### ٥- الفئات الاستهلاكية

تركز هذه الفئة على سلوكيات الاستهلاك:

-المستهلكون الخبراء مقابل المبتدئين: حيث يحتاج الجمهور ذو الخبرة إلى معلومات متعمقة، بينما يحتاج المبتدئون إلى توجيه واضح وبسيط.

-المستهلكون المتأثرون بالموضة مقابل المستهلكون التقليديون: يفضل البعض الموضة والتوجهات الجديدة في حين يفضل الآخرون الحفاظ على الأساليب التقليدية.

### استراتيجيات الإعلان بناءً على فئات الجمهور

عند تصميم الحملات الإعلانية، يجب مراعاة الفئات المختلفة للجمهور:

-تحليل البيانات: استخدام بيانات السوق لفهم الجمهور المستهدف بشكل أفضل.

-تخصيص الرسائل: تخصيص الإعلانات لتناسب اهتمامات واحتياجات الفئات المستهدفة.

-اختيار القنوات المناسبة: استخدام الوسائل الإعلانية المناسبة مثل الوسائل التقليدية أو الرقمية بناءً على تفضيلات الجمهور.

فهم فئات الجمهور المختلفة يساعد الشركات في تصميم حملات إعلانية أكثر فعالية تستهدف الاحتياجات والتفضيلات الخاصة بكل فئة. يمكن أن يؤدي ذلك إلى زيادة

معدلات الاستجابة، وتعزيز ولاء العملاء، وتحقيق أهداف العلامة التجارية بشكل أفضل.