

Reklamaning Sotuv Jarayonidagi O'rni

Sotuvchilar uchun reklama strategiyasi va uning ta'siri haqida qisqacha kirish.

A by Akhror Asalbayev





Reklama va Brend Aniqligi

Yuqori aniqlik

Brendni tanitadi, xaridor e'tiborini oshiradi

Ishonch hosil qilish

Mahsulotga ishonchni mustahkamlaydi

Raqobatchilardan ajralib turish

Bozorda o'z o'rnini mustahkamlaydi



L.CAHEECS



L.CAHEECS



L.CAHEECS

Reklama Sotuv Jarayonini Qo'llab-quvvatlaydi

Qiziqish uyg'otish

Potensial mijozlarni jalb qiladi

Harakatga undash

Sotuvga yo'naltiradi

Savol tug'dirish

Xaridorni mahsulot bilan yaqindan tanishtiradi



Raqamli Reklama Kanallari

Internet Reklama

- Google Ads
- Sotsial tarmoqlar
- Email kampaniyalari

An'anaviy Reklama

- Televideniye
- Radio
- Plakatlar

Reklama Ta'sirini O'lchash

1 — **Ko'rishlar soni**
Reklama ko'rilganligi statistikasi

2 — **Click-through rate**
Foydalanuvchilar bosish ko'rsatkichlari

3 — **Konversiya**
Sotuvga aylanish darajasi



Target auditoriyani aniqlash

2

Yaxshi kontent yaratish

3

Platformalarni tanlash

4

Natijalarni tahlil qilish

Strategiyani doimiy takomillashtirish



Reklama va Sotuv Integratsiyasi

Reklama e'tibor tortadi

Sotuv jarayoni boshlanadi

Qayta aloqa va
takomillashtirish

Mijozlar bilan muloqot





Keyingi Qadamlar va Tavsiyalar

Reklama
samaradorligini
oshirish

Sotuvchilarni
reklama bilan
qo'llab-quvvatlash

Natijalarni doimiy
monitoring qilish

Innovatsion
yondashuvlarni
qo'llash