

[www.SakhtemanSazha.com](http://www.SakhtemanSazha.com)) **ساختمان سازها ، نیازمندیهای تخصصی صنعت ساختمان****درباره ساختمان سازها:**

سایت ساختمان سازها ([www.SakhtemanSazha.com](http://www.SakhtemanSazha.com)) یک سایت تخصصی در بخش ساختمان و صنایع وابسته آن می باشد که تمامی متخصصان، فروشندگان، مجریان و فعالان این بخش می توانند تبلیغات خود را بصورت آنلاین به نمایش بگذارند و تنها برای آگهی های ویژه هزینه پرداخت نمایند.

فعالان بخش ساختمان می توانند محصولات، خدمات، اطلاعات تماس و تصاویر محصولات خود را در سایت ساختمان سازها بصورت آگهی تبلیغاتی ثبت کنند و محل فروشگاه یا دفتر خود را روی نقشه بصورت آنلاین مشخص کنند تا مخاطبین با درک بهتری از خدمات و محصولات ایشان آشنا شوند.

همچنین بازدیدکنندگان سایت ساختمان سازها، افراد و شرکتهایی هستند که به دنبال کالا و خدمات و فروشندگان و مجریان مرتبط با صنعت ساختمان هستند که در این سایت می توانند به راحتی شرکت مورد نظر خود را پیدا کنند.

موضوعات اصلی سایت ساختمان سازها شامل دکوراسیون، مصالح ساختمانی، املاک، ماشین آلات، خدمات ساختمانی، خدمات تزییناتی، خدمات تاسیساتی، لوازم و تجهیزات، بازار کار، آموزش، شرکتها و امور مهندسی، محوطه سازی و سایر نیازمندیهای مرتبط با ساختمان می باشد و هر کدام از این موضوعات بخشهای مختلفی از فعالیتهای مرتبط با ساختمان را در بر می گیرد.

**تعرفه های ثبت آگهی در نیازمندیهای ساختمان سازها:**

نوع آگهی	1 ماهه (تومان)	3 ماهه (تومان)	6 ماهه (تومان)	1 ساله (تومان)
عادی	رایگان	رایگان	رایگان	رایگان
ویژه متنی	2,000	6,000	11,000	20,000
ویژه 1 ستاره	5,000	14,000	25,000	45,000
ویژه 2 ستاره	10,000	28,000	50,000	90,000
ویژه 3 ستاره	15,000	42,000	75,000	135,000
ویژه 4 ستاره	20,000	56,000	100,000	180,000
ویژه 5 ستاره	25,000	70,000	125,000	225,000
ویژه 6 ستاره	30,000	84,000	150,000	270,000
ویژه 7 ستاره	35,000	98,000	175,000	315,000
ویژه 8 ستاره	40,000	112,000	200,000	360,000

## برخی از مزایای تبلیغات در سایت ساختمان سازها:

- 1- تمامی بازدیدکنندگان بصورت تخصصی در **مشاغل مرتبط با صنعت ساختمان** فعالیت دارند که این مورد بصورت مستقیم باعث افزایش بازدهی تبلیغات شما خواهد شد.
- 2- محدودیتی برای توضیحات متن تبلیغاتی شما وجود ندارد.
- 3- وجود **لینک مستقیم** به سایت یا فروشگاه شما باعث افزایش اعتبار سایت شما شده و همچنین باعث افزایش فروش نیز خواهد شد.
- 4- امکان **ارسال پیام** برای آگهی های تبلیغاتی شما در سایت ساختمان سازها فراهم شده است تا مخاطب شما به راحتی امکان برقراری ارتباط با شما را داشته باشد.
- 5- امکان تعیین محل دفتر یا فروشگاه شما **روی نقشه** بصورت آنلاین که در ساختمان سازها وجود دارد ، دسترسی به شما را برای مخاطب بسیار ساده می کند.
- 6- امکان افزودن چندین تصویر از محصولات و خدمات شما در آگهی های تبلیغاتی شما وجود دارد.
- 7- تبلیغات در **ساختمان سازها** دارای دسترسی جهانی و شبانه روزی است و در تمام روزهای سال و تمام ساعت روز در دسترس می باشد که این موجب افزایش قابلیت مشاهده و گسترش بازار می شود.
- 8- در این نوع از تبلیغات پس از نمایش آگهی می توان بلافاصله فروش را نیز انجام داد (با ارائه توضیحات کامل ، تصاویر، آدرس نقشه، لینک مستقیم و ...
- 9- با بررسی رفتار مخاطبان در هنگام مشاهده تبلیغ می توان نحوه عملکرد تبلیغ را تحلیل کرد و در صورت لزوم تبلیغ را تغییر داد ولی در تبلیغات آفلاین این امکان فراهم نیست به عنوان مثال تبلیغ آنلاینی که ۱۰۰۰ بار نمایش داده شده است و مخاطبان فقط ۲ بار بر روی آن کلیک کنند مسلماً تبلیغ ضعیفی است و باید تغییر کند.
- 10- تبلیغات در **ساختمان سازها** دارای ویژگی نمایش، نگهداری و بروز رسانی آسان است که این به دلیل ماهیت دیجیتال آن می باشد. کاهش فرایند تهیه و اجرای تبلیغات از جمله نتایج این ویژگی تلقی می شود.
- 11- **تعرفه های بسیار پایین** سایت در مقایسه با سایتهای هم رده.
- 12- امکان به اشتراک گذاری آگهی شما توسط شما و کاربران
- 13- اختصاص یک صفحه کامل برای آگهی شما **بدون تبلیغات مزاحم** در قسمتهای بالا ، چپ و راست آگهی
- 14- امکان پرینت گرفتن آگهی توسط بازدیدکنندگان
- 15- امکان افزودن آگهی شما به لیست علاقه مندی بازدیدکنندگان

... و

## مزایای تبلیغات اینترنتی:

امروزه تعداد کاربران اینترنتی در سراسر جهان، روز به روز بیشتر می شود و اینترنت به وسیله کاربرانی متعلق به گروه های سنی و طبقات اجتماعی مختلف مورد استفاده قرار می گیرد. به عبارت دیگر، اینترنت به یک رسانه مهم و تاثیرگذار در ارتباطات، سرگرمی، آموزش و اطلاع رسانی تبدیل شده و روز به روز فضا را بر رسانه های سنتی تنگ تر می کند.

اکنون برخی مدیران تجاری به این نتیجه رسیده اند که معرفی کالا از طریق تبلیغات سنتی و به روش هایی همچون هدایای تبلیغاتی (مثل خودکار، جاسوئیچی، کلاه و لیوان) دیگر چندان مفید نیست. این روش های قدیمی و نخ نموده، بسیار هزینه بر است و راندمان پایینی دارد. بر این اساس بازاریابی سنتی و استفاده از شیوه های قدیمی تبلیغ نظیر استفاده از تلویزیون، رادیو، روزنامه، مجلات و مانند آن اندک اندک به محاق فرو می رود. این در حالی است که «اینترنت» علاوه بر این که ابزاری بی نظیر برای تبادل اندیشه ها و اطلاعات به شمار می رود، از جایگاه ممتازی در حوزه تبلیغات نیز برخوردار است.

در دید کلی پیش بینی ها نشان می دهد که بازاریابی و تبلیغات آنلاین، به زودی جای تبلیغات سنتی را خواهد گرفت. در ادامه مقاله، به مزایای استفاده از تبلیغات اینترنتی در معرفی کالاها و خدمات (در مقایسه با تبلیغات سنتی) اشاره می شود:

### تبلیغات اینترنتی گسترده است:

با رشد اطلاعات در اینترنت، زمانی که افراد وقت خود را صرف آن می کنند نیز افزایش می یابد، و همین مسئله بازار تازه ای برای تبلیغات اینترنتی باز کرده است. اکثر کمپانی ها و شرکت های بزرگ و توانگر در جهان تمام هم و غمشان به دست آوردن یک تکه جا برای تبلیغ در اینترنت است تا همه بتوانند آگهی های آنها را بخوانند و استقبال کنند. با استفاده از شیوه های آنلاین، می توان تبلیغات را به مخاطبان بیشتری نمایش داد. مسلماً همین امر، تاثیرگذاری بیشتر تبلیغات را به دنبال خواهد داشت.

### مخاطب یابی هدفمند:

شما با استفاده از تبلیغات آنلاین می توانید محصولات خود را برای گروه های دقیق تر و متمرکزتری از مخاطبان نمایش دهید. این امر کیفیت طرح های تبلیغاتی شما را بالا برده و باعث می شود از تبلیغات خود نتایج بیشتر و ملموس تری به دست آورید.

### ارائه اطلاعات بیشتر و دقیق تر:

در تبلیغات اینترنتی، شرکت ها می توانند اطلاعات بیشتر و تفصیلی تری از کالاها و خدمات خود را به مخاطبان انتقال دهند. مثلاً در یک تبلیغ مطبوعاتی، همه چیز به یک کادر مشخص خاتمه می یابد ولی در تبلیغات سایت ها، کاربر می تواند با کلیک بر لینک تعبیه شده، به سایت یا صفحه خاص دیگری منتقل گشته و در آنجا جزئیات بیشتری از محصول را مشاهده کند.

### تبلیغات اینترنتی متمرکز است:

تبلیغات اینترنتی، متدهای متمرکز برای کمپانی ها و شرکت هایی که قصد تبلیغ دارند ارائه می دهد که ضمانت می کنند که همه افرادی که تبلیغ را مشاهده می کنند به طور قطع خرید هم می کنند. پس دیگر از فکر تبلیغات سنتی و قدیمی در روزنامه درآیید و تبلیغات اینترنتی را امتحان کنید!

### تبلیغات اینترنتی قابلیت ردگیری بینندگان را فراهم می کند:

برآورد تعداد افرادی که ممکن است یک تبلیغ در روزنامه را مشاهده کنند، تقریباً غیرممکن است. اما تبلیغات اینترنتی این امکان را دارد که تعداد افراد بیننده آن تبلیغ را ردگیری کند. از این طریق مشخص می شود که چه تعداد افراد با مشاهده یک تبلیغ به وب سایت اصلی آن نیز سر می زنند و چه تعداد مشتری جدید از طریق آن تبلیغ اضافه می شود.

تبلیغات اینترنتی به دلیل ماهیت دیجیتالی خود، از قابلیت ردگیری و اندازه گیری بالایی برخوردار است. در این نوع تبلیغات با استفاده از ابزارهای گوناگون می توان عملکرد و میزان اثربخشی تبلیغات را مورد بررسی و ارزیابی قرار داد. بر همین اساس، اصلاح و طراحی مجدد تبلیغات (در صورت نیاز) آسان تر خواهد بود. این در حالی است که اغلب و شاید همه انواع تبلیغات سنتی، از چنین مزیت ارزشمندی بی بهره است.

### تبلیغات اینترنتی حق الزحمه اولیه کمتری دارد:

اگر بودجه محدودی دارید، تبلیغات اینترنتی بسیار مقرون به صرفه تر از تبلیغات چاپی سنتی برای شما خواهد بود. یک تبلیغ معمولی به مدت سنتی می تواند چند صد هزار تومان برای شما هزینه برتر باشد. اما با تبلیغ بر روی سایت های بسیار در این هزینه ها صرفه جویی خواهید کرد.

### تبلیغات اینترنتی ارزان تر است:

یکی دیگر از مزایای تبلیغات در فضای وب این است که چنین تبلیغاتی –در قیاس با موارد سنتی– بسیار به صرفه تر است. بنابراین شما می توانید با صرف هزینه ای معقول و مناسب، مخاطبان بیشتری را در معرض تبلیغات خود قرار دهید. به خاطر طبیعت متمرکز و هدفدار تبلیغات اینترنتی و قابلیت ردگیری موثر و کارآمد بودن تبلیغ، هزینه های وارده بسیار کمتر از تبلیغات سنتی خواهد بود.

### برندسازی بهتر:

هر نوع تبلیغات ، به ویژه تبلیغات اینترنتی به بهینه شدن فرآیند برندسازی کمک می کند. شما با تبلیغات آنلاین می توانید برند، شرکت، کالا و سرویس های خود را متمایز کنید. این امر از آنجا حائز اهمیت است که برند بخش مهمی از یک فرآیند نظام مند بازاریابی به شمار می رود.

### تبلیغات اینترنتی حوزه دسترسی وسیعتری دارد:

از این جهت که اینترنت در همه ی جهان قابل استفاده است، تبلیغ شما نیز می تواند توسط همه ی افراد روی کره ی زمین دیده شود. و به جای اینکه دنبال انتشاراتی ها، روزنامه ها، ایستگاه های رادیویی و تلویزیونی مختلف باشید، با یک تبلیغ می توانید در سرتاسر جهان دیده شوید.

### سرعت بالاتر:

تبلیغات آنلاین بسیار سریع تر از تبلیغات آفلاین عمل می کند. شما بلافاصله پس از اجرای طرح تبلیغاتی خود، می توانید گزاره های مورد نظران را در معرض دید طیف وسیعی از کاربران و مخاطبان قرار دهید.

### شیوه پرداخت بهتر:

پرداخت معقول و مناسب یکی دیگر از مزایای تبلیغات و بازاریابی آنلاین به شمار می رود. در تبلیغات آفلاین شما باید کل هزینه را در همان اول کار، به آژانس تبلیغاتی که مجری طرح های شماست، پرداخت کنید، و این امر، قطع نظر از نتیجه ای است که تبلیغات مزبور به بار خواهد آمد. در حالی که در تبلیغات اینترنتی می توان هزینه ها را بر اساس عواملی همچون مخاطبان واقعی، کلیک ها و غیره تعیین نمود.

### برقراری ارتباط بهتر با مشتری:

افراد بهتر می توانند با تبلیغات و کالاهای آنلاین ارتباط برقرار کنند؛ ضمن این که چنین رابطه ای بالقوه از عمق بیشتری برخوردار است. علت این امر آن است که کاربران قادرند - به طور مستقیم یا غیرمستقیم - به آسانی به ما بازخورد بدهند. این موضوع می تواند راهگشای ما برای بهینه کردن تبلیغات مان باشد.

### به روزرسانی آسان:

به طور کلی در فضای سایبر، مطالب را می توان به سهولت ویرایش، حذف و تعدیل کرد. به عنوان مثال این امکان وجود دارد که تبلیغات به نمایش درآمده در یک سایت خاص را، با یک تغییر جزئی در کد آن، اصلاح نموده و نسخه جدید تبلیغ را در معرض دید مخاطب قرار داد. واضح است که نشریات از این ویژگی جالب محروم هستند چرا که پس از چاپ مطلب، نمی توان آن را دستکاری کرد.

و به طور کلی، تبلیغات اینترنتی راه بسیار خوبی برای با اطلاع کردن همه جهان از تولیدات یا خدمات خود به طریقی بسیار کم هزینه و کارآمد می باشد.

## تفاوت های تبلیغات در اینترنت و تبلیغات چاپی سنتی:

مزایای تبلیغات اینترنتی در مقابل تبلیغات سنتی، از نظر هزینه، قابلیت دسترسی، گستردگی بازاریابی، و قابلیت افزایش حاشیه سود بسیار فراتر است. نظر به اینکه متدهای تبلیغی چاپ و نشر سنتی آزموده شده و پابرجا هستند، اما روند تکنولوژیکی اینترنت، در هر زمینه ای از آن پیش افتاده و بهتر است. در ارزیابی این گفته، موارد زیر را در هر یک از حوزه های فوق الذکر در نظر بگیرید:

برای درک بهتر تفاوت ها، باید توضیحاتی در مورد هریک از این رسانه های تبلیغاتی داده شود. تبلیغات چاپی سنتی از تضمینات عادی بازاریابی تشکیل شده است. این تضمینات شامل بروشور، نشریه، تبلیغات روزنامه، بیلبورد، کارت ویزیت، و امثال این می باشد. تبلیغات اینترنتی، آمیزه ای از دستگاه های الکترونیکی است، یک کامپیوتر یا سرور، که همان تضمینات بازاریابی را در وب سایت های حرفه ای مستقر می کند. در آخر، تبلیغات فروشی مثل "یکی بخرید، دوتا ببرید" یا "20% تخفیف، فقط این هفته"، و عملکردهایی که هر شرکت باید به آن متعهد باشد، برای انتقال آن اطلاعات به خریداران و مشتریان، به تبلیغ اضافه می شود.

در ارزیابی هزینه های تبلیغات چاپی سنتی، هزینه های هنگفتی برای طراحی تبلیغ برای هر نوع فروش و خدمات، هزینه ی چاپ و نشر و تسهیلات انبار کردن این بسته های تبلیغ متحمل می شود. به علاوه، هزینه ی پخش و انتشار این تبلیغات نیز باید در نظر گرفته شود؛ هزینه ی کار جمع آوری اجناس، حمل و نقل برای تحویل تبلیغات چاپ شده، و البته، هزینه ی پست. وقتی این هزینه ها در رسانه های جمعی تلویزیون و رادیو به کار بسته شود، حتی این مبلغ به اعداد پنج یا شش رقمی هم خواهد رسید. اگر یکی از این تبلیغات چاپی نیاز به اصلاح کردن اشکالات داشته باشد، باید همه ی این هزینه ها از نو پرداخت شود. برای توضیح این مطلب، هر روزنامه یا مجله ای که خواستید را باز کنید و آنها را به دقت بررسی کنید؛ خواهید دید که در همه ی آنها قسمت هایی مشکل دار وجود دارد که نیازمند اصلاح و تغییر است.

در مقابل در تبلیغات اینترنتی به دلایل زیر هزینه ها به طور قابل ملاحظه ای پایین تر است؛ هیچ هزینه ای صرف پست، انبار، تحویل آگهی های تبلیغاتی، و یا طراحی برای هر آگهی جدید، نمی شود. سایت های اینترنتی قابل استفاده ی مجدد و قابل بازسازی بوده و مبلغ پرداخت های ماهانه وب سایت حداقل هستند. در بررسی مزایای تبلیغات اینترنتی، مسئله ی اصلاح و تغییر اشکالات آگهی ها نیز شایان ذکر است که هیچگونه هزینه ای صرف آن نمی شود و این اصلاحات فوراً قابل انجام هستند.

در ارزیابی قابلیت دسترسی این تبلیغات باید گفت که تبلیغات چاپی سنتی زمان-مرکز هستند. ساعت های یک حرفه یا خدمت محدود به ساعاتی است که آنها باز باشند و در نتیجه خریداران در ساعات بسته بودن آن محدودیت خواهند داشت. به علاوه، آگهی فقط برای یک دوره ی زمانی خاص مناسب و قابل استفاده است. و به محض خاتمه ی آن دوره ی زمانی، باید همان مقدار هزینه صرف انجام کارهای آگهی جدید شود.

درحالیکه قابلیت دسترسی یک وب سایت اینترنتی به مشتریان و خریداران این امکان را می دهد در هر زمان از ۲۴ ساعت شبانه روز بدون هیچ تعطیلی، به اطلاعات و مهمتر از آن به فروش دسترسی داشته باشند. به علاوه، برای دادن هر آگهی جدید، نیاز به صرف همان میزان هزینه نیست، و در مدت کوتاهی نیز این کارها قابل انجام هستند.

در ارزیابی مزایای متدهای تبلیغاتی اینترنتی در مقابل متدهای چاپی سنتی، گستردگی بازاریابی مصرف کننده شایان ذکر است که متد سنتی محدودیت های جغرافیایی بسیاری دارد و فقط در ناحیه ی محلی قابل مشاهده هستند و برای بازاریابی ملی نیاز به صرف هزینه ی بسیار هنگفتی است. در این رابطه، تبلیغات اینترنتی کاملاً برعکس متد سنتی است و هیچ محدودیت فیزیکی و جغرافیایی ندارد. انجام گیری این تبلیغات به صورت کشوری و یا حتی جهانی هیچگونه محدودیتی ندارد و همه قادر به مشاهده ی این آگهی ها هستند. برای هر مصرف کننده که کامپیوتری داشته باشد، که در این عصر تقریباً شامل همه ی مصرف کنندگان می شود، قابل دسترسی است.