

قدم به قدم با آموزش سیستم توی چشم

توی چشم امکانی فراهم می‌کند که در جای جای باسلام در دید مشتریان بمانید.

توی چشم چیست؟

این سیستم تبلیغات هزینه به ازای کلیک است که برای رفع نیاز غرفه داران و نمایش بیشتر محصولاتشان در بازار باسلام طراحی و اجرا شده است.

- سیستم تبلیغات هوشمند باسلام **توی چشم**؛ محبوب‌ترین روش تبلیغاتی باسلام است که در آن می‌توانید کلیدواژه‌های پیشنهادی مرتبط با محصول را به پنل بدهید تا محصول شما، اولین محصولی باشد که به مشتریان نمایش داده می‌شود و به ازای هر مشتری که وارد صفحه‌تان می‌شود، مبلغی از اعتبار حساب توی چشمی‌تان کم می‌شود.
- نوع تبلیغ توی چشم از جنس تبلیغات کلیکی است و به این صورت کار می‌کند که به ازای هر بار کلیک مشتری و وارد شدن به صفحه‌ی محصولاتان مبلغی را از اعتبار حساب توی چشمی کسر می‌کند.



در حقیقت خودتان تعیین می‌کنید محصولاتان در کجای باسلام و با چه مقدار هزینه‌ای نمایش داده شود!

در نهایت توی چشم به شما کمک می‌کند در یاد و خاطره‌ی مشتریان بمانید و یاری‌گر غرفه‌داران در مسیر کسب و کارشان است.

توی چشم؛ حلقه‌ی اتصال غرفه‌دار و مشتری

توی چشم به شما کمک می‌کند مشتری را صدا بزنید و محصولاتون را نشان دهید.

به سایت توی چشم خوش آمدید.

مشتری تبلیغات توی چشم را در کجای سایت می بیند؟

جایگاه اول: صفحه‌ی جستجو باسلام

اولین جایگاه فعال شده توی چشم، صفحه‌ی جستجو باسلام است. بعد از جستجوی کلیدواژه ای که در طرح تعریف کردید، دو جایگاه اول با نماد شیپور آبی مربوط به توی چشم می‌باشد.

جایگاه دوم: محصولات مشابه

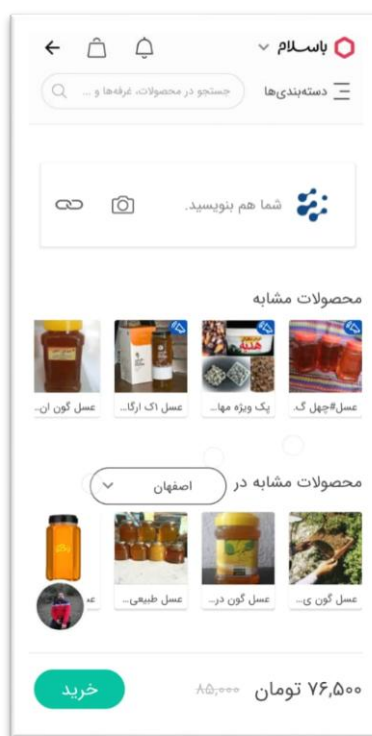
در انتهای صفحه‌ی محصول، چندین محصول مشابه را به شما پیشنهاد می‌دهد در این جایگاه هم ۳ محصول اول مربوط به توی چشم است.

جایگاه سوم: صفحه‌ی اول باسلام

جایگاه محبوب غرفه‌داران، صفحه‌ی اول باسلام با دسته بندی موضوعی محصولات فعال شد. بعد از بررسی جداول دسته بندی در راهنما و فهمیدن دسته بندی موضوعی محصولات می‌توانید جایگاه را فعال کنید. مشتریان بر اساس بازدیدهای اخیرشان این تبلیغات را در صفحه‌ی اول در قسمت برای شما مشاهده خواهند کرد. در کل جایگاه‌ها، محصول توی چشم رفته با آیکون شیپور آبی قابل تشخیص هستند.



جایگاه سوم



جایگاه دوم



جایگاه اول

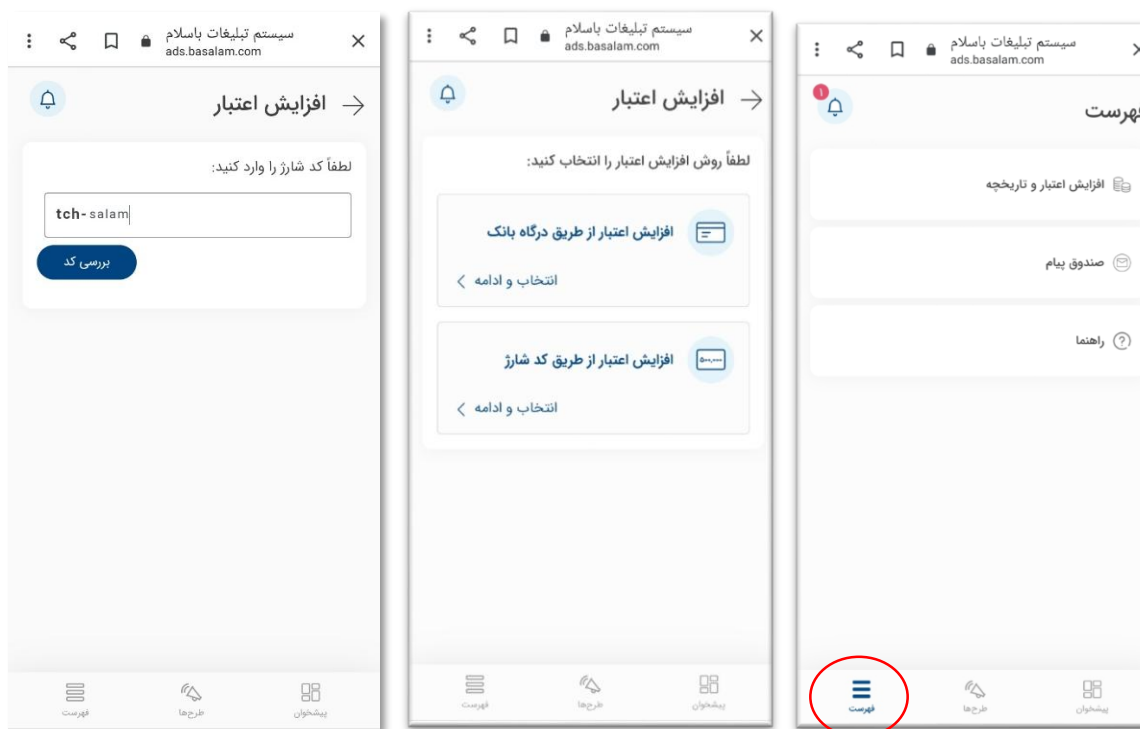
قدم های ساخت یک طرح تبلیغاتی چیست؟

- شارژ کردن حساب نوبی چشمی
- ایجاد طرح با محصولات مشابه و یک دست
- افزودن کلیدواژه‌های پیشنهادی مرتبط با محصول

قدم اول

برای شارژ کردن حساب کافیست بعد از ورود به پنل به آدرس (ads.basalam.com)، از قسمت اعتبار بر روی افزایش اعتبار کلیک کرده و وارد صفحه شوید و از دو طریق (پرداخت بانکی و کد شارژ هدیه) اقدام به شارژ کردن حساب کنید.

*اگر برای اولین بار از پنل استفاده می‌کنید، کد شارژ هدیه tch-salam همیشه در دسترس شماست.



در قسمت **فهرست** علاوه بر اینکه می‌توان اعتبار را افزایش داد و لیست کامل تراکنش‌ها را مشاهده کرد، از طریق **صندوق پیام** به صورت مستقیم با کارشناس ارتباط بگیرید. قبل از هر اقدامی خواندن **راهنما** از واجبات است.

قدم دوم

مرحله بعدی تعریف کردن محصولات مشابه در یک طرح تبلیغاتی است. به همین منظور به قسمت طرح‌ها رفته و بر ایجاد طرح کلیک کرده و بعد از اسم گذاری و تخصیص بودجه (برای هر طرح مبلغ ده هزار تومان به بالا مناسب است) طرح با موفقیت ساخته می‌شود. در صفحه بعدی تنظیمات اصلی از جمله افزودن محصول و کلیدواژه‌های مرتبط با آن را باید انجام داد. محصولات تعریف شده در هر طرح باید مشابه و یک دست باشند مثلاً غرفه داری با محصولات متنوع نظیر دستبند، گردنبند و انگشتر بهتر است برای هر کدام از این اقلام یک طرح جدا تعریف کند.

The screenshot shows a web browser window with the URL 'ads.basalam.com'. The page is titled 'سیستم تبلیغات باسلام'. It contains a form for creating a campaign. The form has three main sections: 'نام طرح' (Campaign Name) with a text input field containing 'شیره انگور', 'بودجه طرح' (Campaign Budget) with a text input field containing '۵۰۰۰', and 'موجودی اعتبار شما: ۵,۰۰۰ تومان' (Your credit balance: 5,000 Toman). Below the form is a blue button labeled 'ایجاد طرح' (Create Campaign), which is circled in red. At the bottom of the page, there is a navigation bar with three icons: 'فهرست' (List), 'طرح‌ها' (Campaigns), and 'پیشخوان' (Dashboard). The 'طرح‌ها' icon is circled in red.

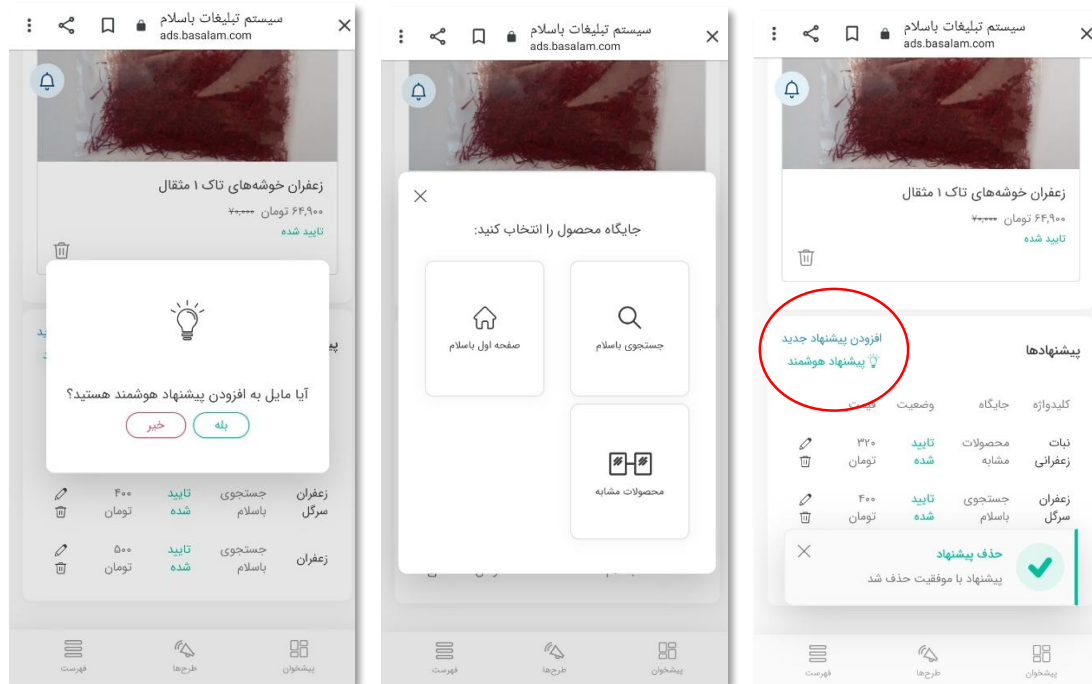
The screenshot shows the 'طرح‌ها' (Campaigns) page. At the top right, there is a green button labeled '+ ایجاد طرح' (Create Campaign), which is circled in red. Below this button is a table of campaigns. The table has two columns: 'وضعیت' (Status) and 'طرح' (Campaign). The table contains three rows of data:

وضعیت	طرح
متوقف	رغفران
متوقف	شیره
خاموش	شیره

At the bottom of the page, there is a navigation bar with three icons: 'فهرست' (List), 'طرح‌ها' (Campaigns), and 'پیشخوان' (Dashboard). The 'طرح‌ها' icon is circled in red.

قدم سوم

آخرین مرحله از ساخت طرح تبلیغاتی، اضافه کردن کلیدواژه به محصولات است. در قسمت « افزودن پیشنهاد» کلمات مربوط به محصولات را انتخاب کرده و بعد از تعیین جایگاه نمایش و مبلغ، دکمه‌ی تایید را فشار دهید.



- هر چه تعداد پیشنهادها بیشتر باشد طرح تبلیغاتی مفیدتر خواهد بود پس توصیه ما این است، برای هر جایگاه حداقل ۶ الی ۷ کلیدواژه مرتبط اضافه کنید.
- مبلغ هر کلیدواژه هزینه ای است که پس از کلیک کاربر، از اعتبار طرح کسر می شود.
- طرح تبلیغاتی بعد از تایید پیشنهادها توسط کارشناس، خود به خود فعال می شود.
- بازه‌ی زمانی تایید یا رد پیشنهادها زیر ۱۲ ساعت است.
- برای راحتی کار، می‌توانید به جای دستی وارد کردن کلمات از امکان جدید «پیشنهاد هوشمند» استفاده کنید که به صورت پیش فرض کلیدواژه‌های مرتبط با محصولات شما را پیدا کرده و به لیست اضافه می کند.

برای طرح اثرگذار باید چه اقداماتی انجام داد؟

- ✓ یک دست بودن محصولات هر طرح
- ✓ تعداد کلیدواژه‌های پیشنهادی برای هر جایگاه: ۶ الی ۷
- ✓ نسبت آمار کلیک به بازدید طرح باید بالاتر از میانگین ۰,۸.

• از کجا کار تبلیغات را شروع کنیم؟

دسترسی مستقیم از سایت ads.basalam.com



اپلیکیشن غرفه من در قسمت خانه، دکمه افزایش بازدید