

광고에 관한 조언

광고는 여러분의 사업체를 홍보하게 해주고 여러분의 고객과 소통하는 효과적인 방법을 제공하므로, 마케팅 전략에서 가장 중요한 요소의 하나입니다. 다음은 여러분의 사업체에 대한 광고 캠페인을 구상할 때 명심해야 할 몇 가지 유용한 조언입니다.

해야 할 일

- 마케팅 및 광고에 관한 정부 법규 및 규정을 숙지하십시오.
- 광고하는 판촉 행사, 제품 또는 서비스와 관련된 모든 세부적 내용을 완전하고 명확하게 밝히십시오.
- 실제로 판매하는 제품과 똑같은 예시 제품을 사용하십시오.
- 해당 제품에 대한 두 가지 이상의 가격 중 최저 가격을 매기십시오.
- 할인가격으로 광고하는 제품에 대해 합당한 수준의 재고를 확보하십시오.
- 경품 행사를 벌일 때에는 가망 참가자들이 응모하기 전에 **경쟁법(Loi sur la concurrence / Competition Act)**에서 요구하는 모든 세부적 내용을 밝히십시오.
- 영업 직원에게 '해야 할 일과 하지 말아야 할 일'을 숙지하도록 하십시오. 고용인의 설명에 대해 사업체가 책임을 져야 할 수도 있습니다.
- 특정 제품의 가격이 크게 인하되었을 경우에는 '세일' 또는 '특가'라는 말만 사용하지 마십시오.

하지 말아야 할 일

- '정가' 또는 '일반가'를 '제조자 권장가'와 혼동하지 마십시오. 이 둘은 다릅니다.
- 해당 제품이 상당 기간 동안 판매되었거나 상당량의 제품이 '정가' 또는 '일반가'로 판매된 경우가 아니라면, 광고에 '정가' 또는 '일반가'라는 말을 사용하지 마십시오.
- '세일'을 장기간 계속하거나 매주 반복하지 않도록 하십시오.
- 공짜 제품 또는 서비스에 들어가는 비용을 충당하기 위해 특정 제품 또는 서비스의 가격을 인상하지 마십시오.

- 입증할 수 있지 않은 한, 특정 제품 또는 서비스에 대해 어떤 주장을 하지 마십시오(그것이 사실이라고 생각하더라도).
- 해당 제품을 광고된 가격보다 비싸게 판매하지 마십시오.
- 경품 행사를 벌일 때에는 경품 지급을 지연하지 마십시오.
- 깨알 같은 글자로 된 면책조항은 사용하지 마십시오. 면책조항을 사용할 경우에는 광고의 메시지와 면책조항이 혼란을 불러일으키지 않도록 하십시오.
- 보통 사람이 쉽게 이해할 수 없는 말은 광고에 쓰지 마십시오.