ومن المعروف أن استخدام الأدوات الترويجية يساهم في إنشاء أداة اتصال. ومن الضروري لأي مستهلك أن يكون لديه المعلومات الكافية. على مدى السنوات القليلة الماضية، استخدمت معظم المؤسسات في جميع أنحاء العالم بشكل عام الإعلانات التقليدية، تعمل الشركات الأكثر نشاطًا على تحسين مواءمة رسائلها الإعلانية مع تكنولوجيا الاتصالات المتنقلة. يتم استخدام الهاتف المحمول يوميًا في الأنشطة التسويقية، والتي تتضمن التسويق عبر الهاتف المحمول. التسويق عبر الهاتف المحمول هو توصيل الإعلانات إلى الهواتف المحمولة، تهدف إعلانات الهاتف المحمول هذه إلى الوصول إلى جمهورك المستهدف. يعد الإعلان عبر الهاتف المحمول طريقة متقدمة ومبتكرة تقنيًا للتفاعل مع المستهلكين. إلى زيادة كبيرة في عدد مستخدمي الهواتف الذكية. زاد عدد اشتراكات الهاتف المحمول بشكل كبير. كان هناك ما يقرب من 738 مليون اشتراك في الهاتف المحمول في جميع أنحاء العالم في عام 2000. 5 مليار في عام 2016 (الاتحاد الدولي للاتصالات، ولذلك فقد زاد عددهم بشكل ملحوظ خلال 16 عامًا وتجاوز عدد سكان العالم في عام 2015. 1 مليار يورو في عام 2020 ونتيجة لذلك، وربما أيضًا أحد عوامل هذا التوسع، فإن استخدام خدمات الهاتف المحمول والطلب عليها ينمو بشكل مطرد كل عام. من الضروري أن يتمكن خبراء التسويق من الوصول إلى المستهلكين. ومع تحول المستهلكين إلى استخدام الهاتف المحمول، فقد تزايد دوره كقناة تسويقية بسرعة. لقد قام المسوقون في الولايات المتحدة بالفعل بأكبر إنفاق على التسويق عبر الهاتف المحمول، تم إعادة اختراع الهاتف المحمول بفضل الاستخدام المتعدد للهاتف الذكي لقد اغتنم المعلنون ووكالات الاتصالات، سواء كانوا متخصصين في التسويق عبر الهاتف المحمول أم لا، الفرصة التي توفرها تقنيات المعلومات والاتصالات هذه وقاموا بتطوير أشكال الإعلان عبر الهاتف المحمول لسنوات عديدة. وقد أتاح التقدم التكنولوجي في هذا المجال، من المرجح أن يتلقى المستهلكون إعلانات متنوعة وسياقية في المقام الأول على منصات الهاتف المحمول.

Summarized by © lakhasly.com