

چاپ کاتالوگ یکی از روش‌های بازاریابی است که توسط کسب‌وکارها برای جمع‌آوری موارد مشخصی در یک کاغذ پرینت شده یا در فروشگاه آنلاین است به‌منظور اینکه حداقل یکی از مواردی که در کاتالوگ وجود دارد به دریافت‌کننده آن فروخته شود. مصرف‌کننده‌ها به‌طور مستقیم با استفاده از اطلاعات تماس نوشته‌شده روی کاتالوگ، کالا یا خدمات ارائه‌شده را خریداری می‌کنند. بعضی از بازاریاب‌ها از کاتالوگ‌ها به‌عنوان واسطه بین مصرف‌کننده و کسب‌وکارها استفاده می‌کنند و بعضی از کسب‌وکارها که تعدادی محصول را خودشان تولید می‌کنند کاتالوگ مخصوص به خودشان را طراحی می‌کنند. از کاتالوگ تبلیغاتی گرفته تا کاتالوگ اطلاعاتی همه‌ی آن‌ها انواع مختلفی دارند که در ادامه آن‌ها معرفی می‌کنید تا شما بتوانید بر اساس اهداف بازاریابی‌تان انتخاب کنید که کدام مورد برای شما بهتر است.

کاتالوگ چاپی:

کاتالوگ چاپی معمولاً با یک جلد شروع می‌شود که اعلام می‌کند چه نوع محصولاتی قرار است در این کاتالوگ معرفی شوند. بعضی از کاتالوگ‌ها تنها شامل یک نوع محصول می‌شوند مثل لباس درحالی‌که بعضی دیگر از کاتالوگ‌ها شامل محصولات متفاوتی می‌شوند. در چاپ کاتالوگ باید تصاویر و توضیحاتی از محصولات وجود داشته باشد، نوشتن قیمت و اطلاعات تماس هم بسیار مهم است. بعضی از کاتالوگ‌ها شامل نمونه‌های کوچکی از محصولات می‌شوند مخصوصاً لوازم‌آرایشی و بهداشتی. ممکن است چاپ کاتالوگ یک روش قدیمی برای بازاریابی به نظر برسد اما بر اساس تحقیقات دانشکده بی‌زینس هاروارد، چاپ کاتالوگ از سال 2015 افزایش چشمگیری داشته است.

کاتالوگ آنلاین:

برای صرفه‌جویی در هزینه‌های چاپ و پست و توانایی تولیدکننده‌ها برای به‌روزرسانی قیمت‌ها، کالاها و تبلیغات با سرعت بیشتر بعضی از کسب‌وکارها از کاتالوگ آنلاین استفاده می‌کنند. محصولات در کاتالوگ آنلاین درست مثل کاتالوگ چاپی دسته‌بندی می‌شوند و توضیح‌دارند اما مصرف‌کننده‌ها می‌توانند محصولات را بر اساس نوع، قیمت، تولیدکننده و غیره دسته‌بندی کنند. کاتالوگ آنلاین به مصرف‌کننده‌ها اجازه می‌دهد که سریعاً با استفاده از یک سبد خرید مجازی محصولات را خریداری کنند و هزینه را به‌صورت آنلاین پرداخت کنند.

کاتالوگ‌های تک شرکتی

بعضی از شرکت‌ها که محصولات زیادی دارند، کاتالوگ‌های خودشان را طراحی و چاپ می‌کنند. به‌عنوان مثال شرکت‌های تولیدکننده‌ی لوازم آشپزخانه، لوازم خانگی، لوازم ورزشی، کفش، لوازم آرایشی، دارو و غیره. این تولیدکننده‌ها ممکن است در چاپ کاتالوگ محصولات مشابه را در یک گروه قرار دهند تا مصرف‌کننده‌ها سریعاً چیزی که می‌خواهند را پیدا کنند یا محصولات را در کل کاتالوگ پخش کنند تا وقتی خریدارها دنبال یک چیز خاص هستند بقیه محصولات را ببینند و احتمال خرید هیجانی بالا برود. در این روش چاپ کاتالوگ خود تولیدکننده سفارش‌ها را بررسی می‌کند، آن‌ها را ارسال می‌کند و خدمات مشتریان را مدیریت می‌کند تا هزینه‌ی به‌عمده‌فروشان یا توزیع‌کنندگان پرداخت نکند.

کاتالوگ‌های چند شرکتی

بعضی از شرکت‌های کاتالوگ (شرکت‌هایی که در زمینه‌ی چاپ و پخش کاتالوگ فعالیت می‌کنند) محصولات تولیدکننده‌های مختلف را در کاتالوگ چاپ می‌کنند تا شرکت‌هایی که محصولات کمی دارند هم بتوانند از طریق چاپ کاتالوگ فروش داشته باشند. این روش به توزیع‌کننده‌ها اجازه می‌دهد تا محصولات بیشتری را در کاتالوگ‌هایشان ارائه دهند. گاهی در این نوع کاتالوگ ممکن است چند نوع کالایی که باهم در رقابت هستند را در یک صفحه ببینید. شرکت‌های چاپ کاتالوگ درآمد حاصل از فروش را مستقیماً از مصرف‌کننده‌ها دریافت می‌کنند و بخشی از این مبلغ را به تولیدکننده‌ها می‌دهند. بعضی از توزیع‌کننده‌ها کالاها را مستقیماً از انبارهای خودشان ارسال می‌کنند و بعضی دیگر قسمت مدیریت ارسال؛ برگشت و خدمات مشتریان را به عهده‌ی خود تولیدکننده‌ها می‌زارند.