

نکات موفقیت چاپ کاتالوگ:

اگر فکر می‌کنید چاپ کاتالوگ انتخاب درستی برای کسب‌وکار شماست و به ارزش‌های کاتالوگ در بازاریابی پی برده‌اید، نکته‌های زیر برای چاپ کاتالوگ موفقیت‌آمیز به شما کمک خواهند کرد.

طراحی و چاپ کاتالوگ:

اول باید کاملاً مشتری‌هایتان را بشناسید و در قدم اول باید با جمع‌آوری اطلاعات جمعیت‌شناسی مثل سن، جنسیت، مقدار درآمد و علاقه‌مندی‌ها شروع کنید. بعد باید یاد بگیرید که مخاطب‌های شما وقتی نوبت به خرید و استفاده از یک سری محصولات می‌شوند دقیقاً دنبال چه چیزی هستند و چرا کالاهای شما را در مقایسه با رقیب‌هایتان ترجیح می‌دهند.

شما باید برای بازار هدف (تارگت مارکت) خودتان طراحی کنید. چاپ کاتالوگ زمانی بهترین نتیجه را می‌دهد که برای یک بازار هدف مشخص طراحی شده باشد. از اطلاعات و دیتاهایی که با تحلیل بازار جمع‌آوری کردید استفاده کنید تا رنگ‌ها، گرافیک‌ها، زبان، لحن متن و دیگر المان‌های طراحی را طوری انتخاب کنید که مشتری‌های شما دنبالش هستند.

شناختن محبوب‌ترین و پرفروش‌ترین محصولاتتان بسیار مهم است. محصولاتی که بین بازار هدف شما بسیار پرطرفدار هستند را شناسایی کنید و کاتالوگ‌هایتان را حول محور این محصولات طراحی کنید. جلد رو و پشت و صفحه‌ی اول کاتالوگ بیشترین تأثیر را روی خواننده‌ها می‌زارد پس حتماً مطمئن شوید که محصولات پرفروش و پرطرفدارتان را روی این صفحات به نمایش می‌زارید. برای طراحی صفحات به شیوه‌ای که منجر به فروش کالا شوند به توضیحات محصول، قیمت‌گذاری و دیگر اطلاعات مرتبط از دید مشتری نگاه کنید.

از چاپ باکیفیت استفاده کنید. حتی بهترین طراحی کاتالوگ هم می‌تواند تأثیرش را با یک چاپ بی‌کیفیت از دست بدهد. استفاده از یک تیم چاپ حرفه‌ای با تجربه‌ی زیاد و سابقه‌ی درخشان به همراه خدمات مشتریان عالی، تنها راهی است که می‌توانید با آن مطمئن شوید که کاتالوگ شما طوری برند شما را معرفی خواهد کرد که شایسته‌ی آن هستید. اگر قرار است برای اولین بار کاتالوگ چاپ کنید بهتر از است از چاپخانه موردنظرتان در مورد ساینز کاغذ، کیفیت، صحافی و دیگر موارد مشاوره بگیرید و از تجربیات آن‌ها استفاده کنید تا بهترین انتخاب را داشته باشید.

توزیع کاتالوگ:

یکی دیگر از مهم‌ترین قسمت‌های بازاریابی با کاتالوگ این است که بدانید کجا، چه وقتی و چگونه باید کاتالوگ‌هایتان را توزیع کنید.

بهتر است با پست مستقیم شروع کنید. لطفاً این فکر را که این روش قدیمی شده است و فایده‌ای ندارد را از ذهنتان بیرون کنید چون نتیجه‌اش کاملاً مخالف این افکار است. پست مستقیم به شما این اجازه را می‌دهد که بازاریاتان را به‌دقت هدف‌گذاری کنید. شما حتی می‌توانید در هزینه‌ها پست با توزیع کردن کاتالوگ بین مصرف‌کننده‌هایی که با معیارهای شما همخوانی دارد صرفه‌جویی کنید. بر اساس آمار خدمات پستی آمریکا تقریباً 85 درصد مردم به دریافت کاتالوگ با پست علاقه دارند و متوسط زمانی که آن را در خانه نگه می‌دارند 20 روز است. مهم‌تر از همه طراحی کاتالوگ عالی باعث بالا بردن میزان پاسخگویی می‌شود.

با هر خریدی که مشتری‌ها انجام می‌دهد به آن‌ها یک کاتالوگ بدهید. این روش شامل هر دو خرید اینترنتی و حضوری می‌شود. به مشتری‌هایتان اطلاع دهید که اگر دوست داشتند می‌تواند برای دریافت کاتالوگ‌های جدید شما ثبت‌نام کنند و یک بستر ثبت‌نام آنلاین را هم فراهم کنید. بهتر است که در هر قسمت فروشگاه آنلاین جمله‌ی «دریافت کاتالوگ‌های رایگان ما» را بنویسید.

درنهایت به خاطر داشته باشید که در دنیای امروزی بازاریابی چاپی و دیجیتال باهم در رقابت نیستند بلکه در یک بازاریابی موفق از توانایی‌های هر دوی آن‌ها استفاده می‌شود. چاپ کاتالوگ یک ابزار قدرتمند برای تقویت کردن و شناخته شدن وب‌سایت، راهنمایی خریدارها به ابزار دیجیتال مارکتینگ و افزایش فروش شما است.