

تورنگ چاپ، طراحی و چاپ انواع بروشور و کاتالوگ تبلیغاتی تاشو و ساده را با بهترین کیفیت چاپ انجام می‌دهد. جهت سفارش چاپ بروشور و کاتالوگ تبلیغاتی و کسب اطلاعات بیشتر در مورد قیمت بروشور و کاتالوگ با ما تماس بگیرید.

### [سفارش چاپ کاتالوگ](#)

## ۹ فایده ی چاپ کاتالوگ برای هر کسب و کاری چیست؟



فرقی نمی‌کند که شما تازه به فکر چاپ کاتالوگ افتاده‌اید یا در حال حاضر یک کمپین تبلیغاتی با چاپ کاتالوگ را شروع کرده‌اید، در هر صورت دانستن فواید و مزیت‌هایی که چاپ کاتالوگ برای شما دارد کمک می‌کند تا بتوانید به بیشترین حد از آن‌ها استفاده کنید.

۱. همکاری چاپ کاتالوگ با بازاریابی دیجیتال در نهایت باعث فروش بیشتر می‌شود.

کمپین‌های دیجیتال مارکتینگ که هم‌زمان از چاپ کاتالوگ هم استفاده می‌کند ۶۳ درصد بیشتر از بازاریابی آنلاین بدون چاپ کاتالوگ نتیجه می‌گیرند.

۲. چاپ کاتالوگ باعث شناخته شدن بیشتر برند می‌شود.

فرقی نمی‌کند که شما کاتالوگ هایتان را برای گروه بزرگی از مردم به صورت اتفاقی ارسال می‌کنید یا یک لیست انتخاب‌شده‌ی کوتاه، در هر صورت ارسال کاتالوگ باعث شناخته شدن بیشتر برند شما می‌شود.



۳. چاپ کاتالوگ می‌تواند به هدفمند شدن بازاریابی کمک کند.

با چاپ کاتالوگ مخصوصاً برای گروهی خاصی از مردم یا یک لیست انتخاب شده می‌توانید یک رابطه‌ی هدفمند با مشتری‌ها بسازید و مطمئن شوید که محتوای تبلیغاتتان حتماً به دست افرادی که باید می‌رسد.

۴. چاپ کاتالوگ به انتقال بهتر هویت برند کمک می‌کند.

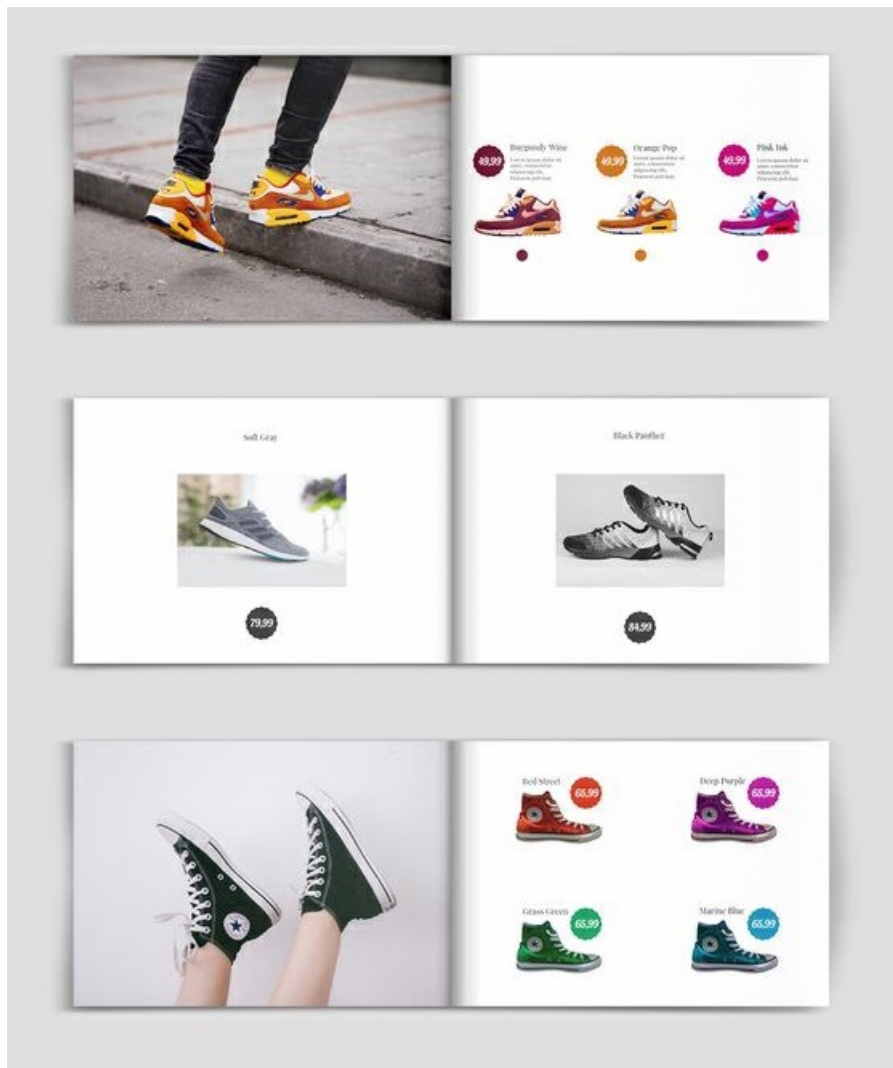
طراحی کاتالوگ می‌تواند سفیر برند شما در هر خانه‌ای باشد که با استفاده از آن می‌توانید کاملاً هویت برندتان را منتقل کنید.

۵. چاپ کاتالوگ باعث ایجاد رابطه‌ی جدید و حفظ رابطه‌ی های قدیمی با مصرف‌کننده‌ها می‌شود.

با چاپ مداوم کاتالوگ و فرستادن آن برای مشتری‌هایی که دارید می‌توانید آن‌ها راضی نگه‌دارید و همین‌طور ارسال مداوم کاتالوگ باعث می‌شود تا به دست مشتری‌های احتمالی برسند.

۶. چاپ کاتالوگ به مصرف‌کننده‌ها اجازه می‌دهد تا هر وقت دوست داشتند پیام تبلیغاتی شما را دریافت کنند.

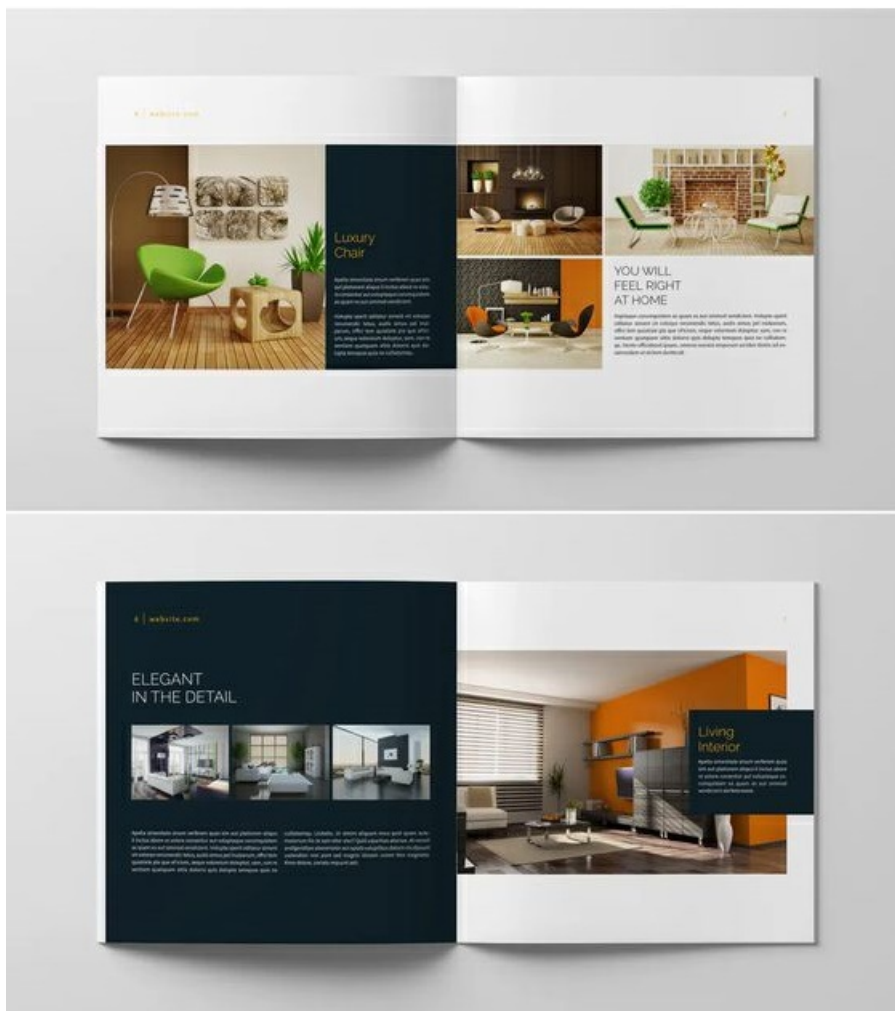
برخلاف تبلیغات های آنلاین که ممکن است بی‌موقع در برابر مصرف‌کننده‌ها قرار بگیرند، کاتالوگ ها در خانه‌ی مردم می‌ماند تا هر وقت آماده بودند و سر فرصت به آن‌ها نگاه کنند.



۷. چاپ کاتالوگ باعث تأثیرگذاری بلندمدت روی مصرف‌کننده‌ها می‌شود. مردم علاقه‌مندند تا چیزهای زیبا را نگهداری کنند. اگر طراحی کاتالوگ شما خیلی خوب باشد تا مدت طولانی در خانه‌ی مردم نگهداری می‌شود و حتی به بقیه‌ی افراد هم نشان داده می‌شود و همین یک زنجیره‌ی تبلیغاتی عالی برای برند شما به وجود می‌آورد.

۸. چاپ کاتالوگ تنوع زیادی دارد و مناسب هر کسب‌وکاری است. کاتالوگ‌ها یکی از قدیمی‌ترین نوع چاپ هستند که می‌توانند بر اساس نیاز شما در هر اندازه و شکلی چاپ شوند.

۹. چاپ کاتالوگ وسیله‌ی خوبی برای جلب اعتماد گروه خاصی از مردم است. بسیاری از مردم ترجیح می‌دهند توسط یک فرم کاغذی در جواب یک تبلیغات تماس بگیرند. ۵۶ درصد مصرف‌کننده‌ها فکر می‌کنند که تبلیغات کاغذی قابل‌اعتمادترین نوع تبلیغ است. ۸۶ درصد افرادی که از اینترنت استفاده می‌کنند وقتی نوبت به خرید می‌شود از نوعی از تبلیغات کاغذی استفاده می‌کنند.



چاپ کاتالوگ یک ابزار قدرتمند برای بازاریابی است. کاتالوگ ها تاریخ تبلیغات و بازاریابی را به طرز به خصوصی تغییر داده اند. از روزی که اولین تکه‌ی کاغذ چاپی ساخته شد از نوعی کاتالوگ ها برای تغییرات و آگاهی سازی در زمینه های سیاسی، فرهنگی، آزادی بیان و پخش کردن بسیاری از عقیده‌ها استفاده شده است و امروزه هم شرکت‌های بزرگ از قدرت پخش کردن و رساندن پیام کاتالوگ ها در زمینه بازاریابی نهایت استفاده را می‌کنند.

## تاثیر کاغذ مناسب در چاپ کاتالوگ

هنگامی که تصمیم به چاپ کاتالوگ می‌گیرید یکی از مواردی که پس از طراحی بسیار مهم است انتخاب کاغذ مناسب برای چاپ می‌باشد. جنس و ضخامت کاغذی که برای چاپ کاتالوگ انتخاب می‌کنید تاثیر بسیار زیادی در موفقیت پروژه چاپی شما خواهد داشت. اگر این کاغذ به اندازه کافی ضخیم و مرغوب نبوده و کیفیت چاپ آن خوب نباشد علاوه بر اینکه ماندگار نخواهد بود پس از مدتی کوتاه غیر قابل استفاده خواهد شد و در نگاه مشتری نیز تاثیر خوبی نمی‌گذارد حتی ممکن است این طور برداشت شود که شما برای حرفه خود ارزش قائل نیستید و خدمات بی کیفیت ارائه می‌دهید.

اما در مقابل، انتخاب یک کاغذ مناسب و مرغوب مشتری را ترغیب به خواندن ادامه کاتالوگ می‌کند و وی را برای خرید از شما به یک اطمینان نسبی می‌رساند. در حالی که جزئیات بسیار زیادی در این مورد تاثیرگذار هستند اما ارائه خدمات و هدایای تبلیغاتی با کیفیت تاثیر بسیار زیادی در نگاه مشتری شما خواهد گذاشت. گزینه های زیادی برای انتخاب کاغذ در وزن و ابعاد مختلف پیش رو دارید که ممکن است انتخاب از بین آنها برای شما کمی سخت به نظر برسد. سایز و ابعاد کاتالوگ شما می‌تواند بسته به طرح، کاربرد و سلیقه شما انتخاب شود. در واقع کاتالوگ و بروشور ابعاد استاندارد خاصی ندارد و بستگی به نظر سفارش دهنده می‌تواند و می‌توان بسته به کاربرد، آن را در هر سایزی سفارش دهد اما برخی سایزها مثل A۳۳ برای چاپ کاتالوگ متداول تر هستند چون برای استفاده های بعدی مثل گذاشتن آن در پاکت، کار را ساده تر می‌کنند.

موضوع مهم تر وزن و ضخامت کاغذ است که تاثیر بسیار زیادی در ظاهر کاتالوگ و ماندگاری آن خواهد داشت. انتخاب گرماژ کاغذ نیز بسته به نیاز شما دارد اما معمولا برای چاپ کاتالوگ از کاغذهای ۱۰۰، ۱۲۰ و ۱۶۰ گرمی استفاده می‌کنند.

## آیا چاپ کاتالوگ دوباره به بازاریابی برگشته است؟



با وجود دو دهه بازاریابی از طریق ایمیل و فضای مجازی و دیجیتالی شدن تجربه ی خرید مصرف کننده، از سال ۲۰۱۵ پست کردن کاتالوگ افزایش زیادی داشته است. اتفاق جدیدی که افتاده این است که مصرف کننده ها بیشتر از قبل نسبت به دریافت کاتالوگ علاقه نشان می دهند. از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۸ پاسخگویی به کاتالوگ ها ۱۷۰ درصد افزایش داشته است. این پاسخگویی فقط توسط افرادی که زیاد با تکنولوژی آشنا نیستند یا علاقه ای به خرید آنلاین ندارند نیست بلکه نسل جوان هم نسبت به خواندن کاتالوگ و گرفتن آن در صندوق پستی خانه هایشان علاقه نشان می دهند.

## آیا کاتالوگ ها دوباره به بازار برگشته اند؟

بعضی تولید کننده ها در صنایع خاص اینطور فکر می کنند و از چاپ کاتالوگ ها نهایت استفاده را می کنند و برند های بزرگ دنیا در حال تحقیق در زمینه ی بازاریابی با چاپ کاتالوگ هستند. حتی شرکت هایی که کاملا آنلاین کار می کنند و تمام اهدافش در زمینه ی تجربه خرید دیجیتال و آنلاین است مثل شرکت آمازون شروع به چاپ کاتالوگ و فرستادن آن ها کرده اند. چاپ کاتالوگ یک روش قدیمی بازاریابی آنالوگ است که روش های آنلاین بازاریابی در تلاش بودند جایش را بگیرند و تا حدودی هم موفق شده اند اما همه ی شرکت های آنلاین دوباره شروع به چاپ کاتالوگ کرده اند زیرا تاثیر پخش کاتالوگ و دریافت و خواندن آن توسط مصرف کننده تجربه ای است که توسط هیچ نوع بازاریابی دیجیتالی ایجاد نمی شود.



## چرا چاپ کاتالوگ همچنان کاربرد دارد؟

کاتالوگ ها وجود فیزیکی دارند و نسبت به هزاران ایمیل تبلیغاتی و پست های تبلیغاتی در فضای مجازی که در عرض یک ثانیه می توان از آن ها گذشت تا مدت طولانی در خانه مصرف کننده ها حضور دارند و باعث یادآوری روزانه اسم برند و محصولات و خدماتش می شوند. کاتالوگ ها باعث می شوند که مصرف کننده در ذهنش خرید یک کالا و استفاده از آن را تصویر سازی کند. تصویر سازی ذهنی مصرف کننده برای کالا ها و خدماتی که جنبه ی شادی آوری دارند بسیار مهم است در نهایت به فروش بهتر آن منجر می شود.



داشتن یک مغازه ی واقعی که وجود خارجی دارد چیزی نیست که هر کسب و کار آنلاین بتواند انجامش دهد. چاپ کاتالوگ به این کسب و کارها کمک می‌کند تا بتوانند تجربه ی نگاه کردن به محصولات و انتخاب از بین آن‌ها را به مصرف‌کننده‌ها بدهند و میتوانند بیشتر از تبلیغات آنلاین مصرف‌کننده را درگیر خودش بکنند. سرمایه‌گذاری روی چاپ کاتالوگ برای کسب و کارهای آنلاینی که کالا و خدماتی تولید می‌کنند که مردم برای شادی، لذت یا هیجان خریداری می‌کنند انتخاب بسیار خوبی در زمینه ی بازاریابی است. تصویرسازی ذهنی و تصور کردن این لذت و هیجان توسط مصرف‌کننده احتمال خرید آن‌ها را بالا می‌برد. یکی دیگر از قابلیت‌های چاپ کاتالوگ اضافه کردن سَمپل‌ها و نمونه‌هایی از محصولات است که بازاریابی آنلاین هنوز نتوانسته این گزینه را در اختیار مصرف‌کننده‌ها بگذارد.



**چاپ کاتالوگ** هم مانند هر ابزار بازاریابی دیگری دچار تغییراتی شده است و دیگر صفحات زیادی از تصاویر و متن‌های طولانی نیست. بلکه بیشتر روی تصویرسازی و طراحی گرافیک تمرکز می‌شود تا با استفاده از آن‌ها احساسات مختلفی را در مصرف‌کننده‌ها ایجاد کرد. رقابت اصلی در بازاریابی با کاتالوگ در حقیقت روی طراحی متمایز و نمایش دادن درست محصولات است تا دقیقاً احساس‌هایی که تولیدکننده دنبالش است در مصرف‌کننده ایجاد شود.

**انواع کاتالوگ چه هستند و چه کاربردی دارند؟**



چاپ کاتالوگ یکی از روش‌های بازاریابی است که توسط کسب‌وکارها برای جمع‌آوری موارد مشخصی در یک کاغذ پرینت شده یا در فروشگاه آنلاین است به منظور 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 لوازم‌آرایی 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 ۲۰۱۵ 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 درسته بندی 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.



## کاتالوگ های تک شرکتی

بعضی از شرکت‌ها که محصولات زیادی دارند، کاتالوگ های خودشان را طراحی و چاپ می‌کنند. به عنوان مثال شرکت‌های تولیدکننده‌ی لوازم آشپزخانه، لوازم‌خانگی، 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 یک‌چیز 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 به عمده‌فروشان یا توزیع‌کنندگان پرداخت نکند.



## کاتالوگ های چند شرکتی

بعضی از شرکت‌های کاتالوگ (شرکت‌هایی که در زمینه 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.





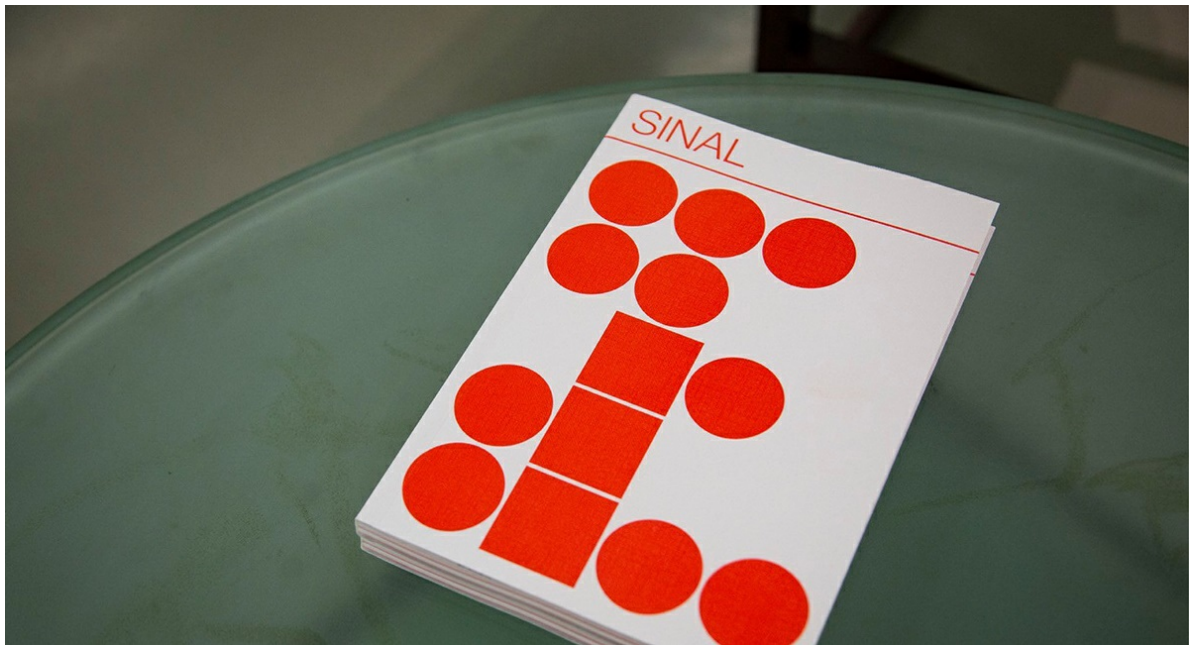
## نقش کاتالوگ در دیجیتال مارکتینگ چیست؟



اولین کاتالوگ محصول در آمریکا در سال ۱۸۴۵ چاپ شد اما تقریباً ۱۰۰ سال طول کشید تا چاپ کاتالوگ عملی محبوب و پرتعداد شود و در دهه‌های بعدی چاپ کاتالوگ تبدیل به یکی از مهم‌ترین ابزار بازاریابی برای اکثر تولیدکننده‌های بزرگ شد. در اوایل دهه ۱۹۹۰ بازاریابی با چاپ کاتالوگ کاهش پیدا کرد تولیدکننده‌ها همچنان کاتالوگ چاپ می‌کردند اما مصرف‌کننده‌ها ترجیح می‌دادند به جای ورق زدن کاتالوگ، تنها چند کلمه تایپ کنند و برای خرید به اینترنت مراجعه کنند. این روزها مصرف‌کننده‌ها می‌توانند تنها با یک کلیک به نظرات مشتریان، مقایسه‌ی قیمت، انتخاب نوع پست و غیره دسترسی داشته باشند. بعد از گذشت زمانی افراد حرفه‌ای در زمینه‌ی بازاریابی متوجه شدند که چاپ کاتالوگ همچنان در دیجیتال مارکتینگ امروزی نقش مهمی ایفا می‌کند. به همین علت چاپ کاتالوگ دوباره آغاز شد و بسیاری از مصرف‌کننده‌ها از دریافت آن‌ها هیجان‌زده می‌شوند اگر شما یک تجارت خرده‌فروشی را مدیریت می‌کنید، به دلایل زیر باید کچاپ کاتالوگ را در برنامه‌ها پتان داشته باشید:

۱. چاپ کاتالوگ روی تصمیم خرید مخاطبان هدفمند شما (تارگت مارکت) تأثیر می‌گذارد.

در بعضی موارد چاپ کاتالوگ نسبت به تبلیغات در تلویزیون و وبسایت‌ها تأثیری بیشتری روی تصمیم خرید مخاطب می‌زارد. تقریباً ۷۵ درصد افرادی که توسط سیستم پستی آمریکا مورد مصاحبه قرار گرفتند قبول کردند که کاتالوگ‌ها بیشتر آن‌ها را به خرید اقلام یک خرده‌فروشی علاقه‌مند می‌کنند و ۸ تا از هر ۱۰ نفر گفتند که بعد از دیدن یک کالایی که دوست داشتند آن را خریداری کرده‌اند. یکی دیگر از دلایلی که چاپ کاتالوگ تأثیرگذار در فروش کالاهاست این است که قابل‌لمس‌تر از خرید آنلاین از پشت یک صفحه‌نمایش است.



۲. چاپ کاتالوگ به خرید چندکاناله کمک می‌کند

خریدار امروزی کانال‌های خرید بسیاری در دسترس دارند (مثل مغازه‌های واقعی، آنلاین شاپ‌ها، فضای مجازی، خرید تلفنی و ...) کاتالوگ‌ها مصرف‌کننده‌ها را تشویق می‌کنند تا از کانال‌های خرید دیگر هم استفاده کنند و این‌گونه خریداران با روش‌های جدید آشنا می‌شوند و از آن‌ها استفاده می‌کنند. چاپ کاتالوگ وقتی بیشترین نتیجه را می‌دهد که به‌عنوان قسمتی از بازاریابی چندکاناله استفاده شود تا مصرف‌کننده‌ها به سمت وبسایت‌های آنلاین برای خرید بکشاند.



۳. چاپ کاتالوگ می‌تواند یکی از ابزارهای باکیفیت بازاریابی باشد

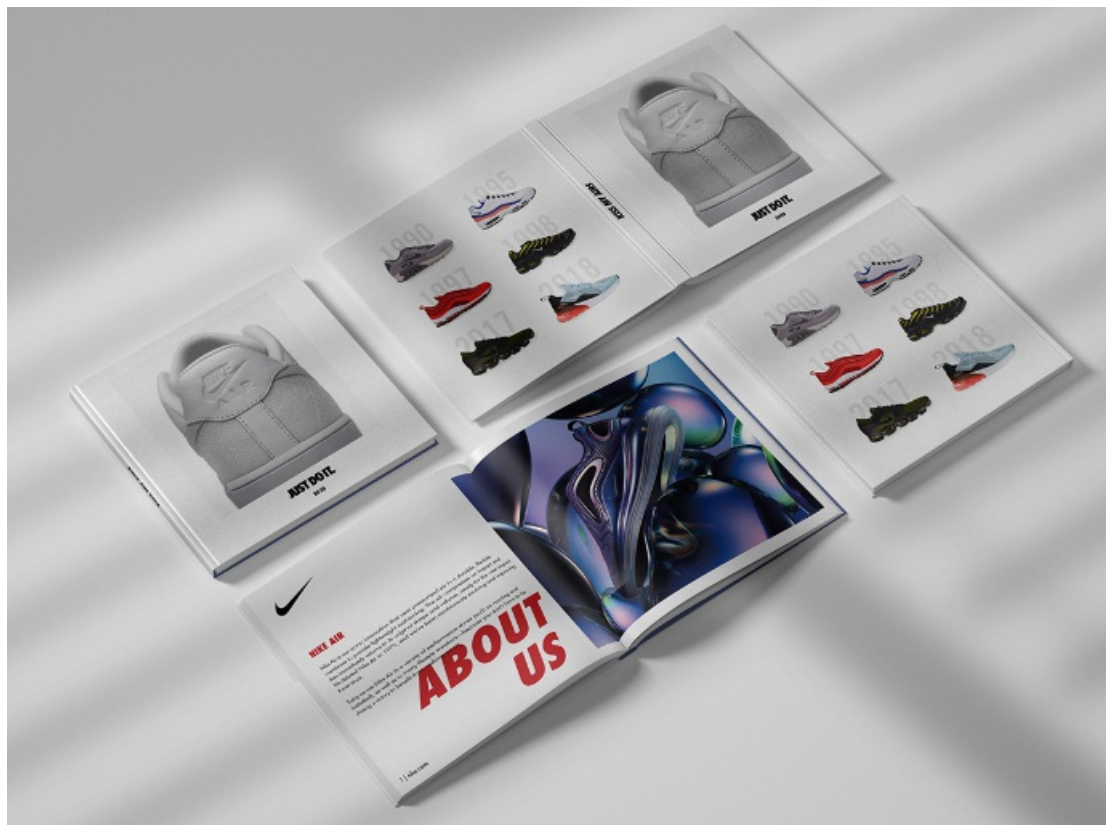
از نقطه‌ی شروع بشریت تا به امروز مردم همیشه با استفاده از داستان‌ها باهم ارتباط برقرار می‌کردند و بازاریابی محتوا هم با استفاده از داستان‌گویی تلاش برای جلب و نگه‌داشتن مشتری‌ها می‌کند. علاوه بر آموزش و آگاه‌سازی مردم در مورد محصولات شما، کاتالوگ‌ها می‌توانند با استفاده از داستان‌گویی و تصویرسازی مخاطب‌ها را در یک مسیر ذهنی هدایت کنند. نمایش دادن محصولاتتان با این روش تأثیر زیادی روی ارتباط گرفتن مصرف‌کننده‌ها با برند شما از لحاظ احساسی دارد.



۴. نسل جوان عاشق گرفتن پست مستقیم است. نسل جوان (Millennial) کاملاً با تکنولوژی بزرگ شدند و دریافت کردن ست و کاتالوگ به روش قدیمی برایشان بسیار جالب است و به آن‌ها توجه زیادی می‌کنند. از آنجایی‌که این نسل در فضای دیجیتال غرق شده‌اند استفاده از این روش قدیمی بازاریابی یعنی چاپ کاتالوگ بیشتر به چشمشان می‌آید. نسل جوان به محتوای تصویری راحت‌ترند تا محتوای متنی و چاپ کاتالوگ کاملاً از لحاظ بصری آن‌ها را راضی می‌کند. با توجه به آمار سرویس پستی آمریکا، نسل جوان بیشتر از هر دوره‌ی سنی دیگری از مردم زمان برای جدا کردن و خواندن پست‌هایی دریافتی می‌کنند و بیشتر از مصرف‌کننده‌های معمولی با آن‌ها ارتباط می‌گیرند. در نهایت تمام گروه‌های سنی به دریافت نامه در صندوق پستی علاقه دارند اما نسل جوان بیشتر با این روش هیجان‌زده می‌شوند.



چگونه کاتالوگ‌ها را توزیع کنیم؟

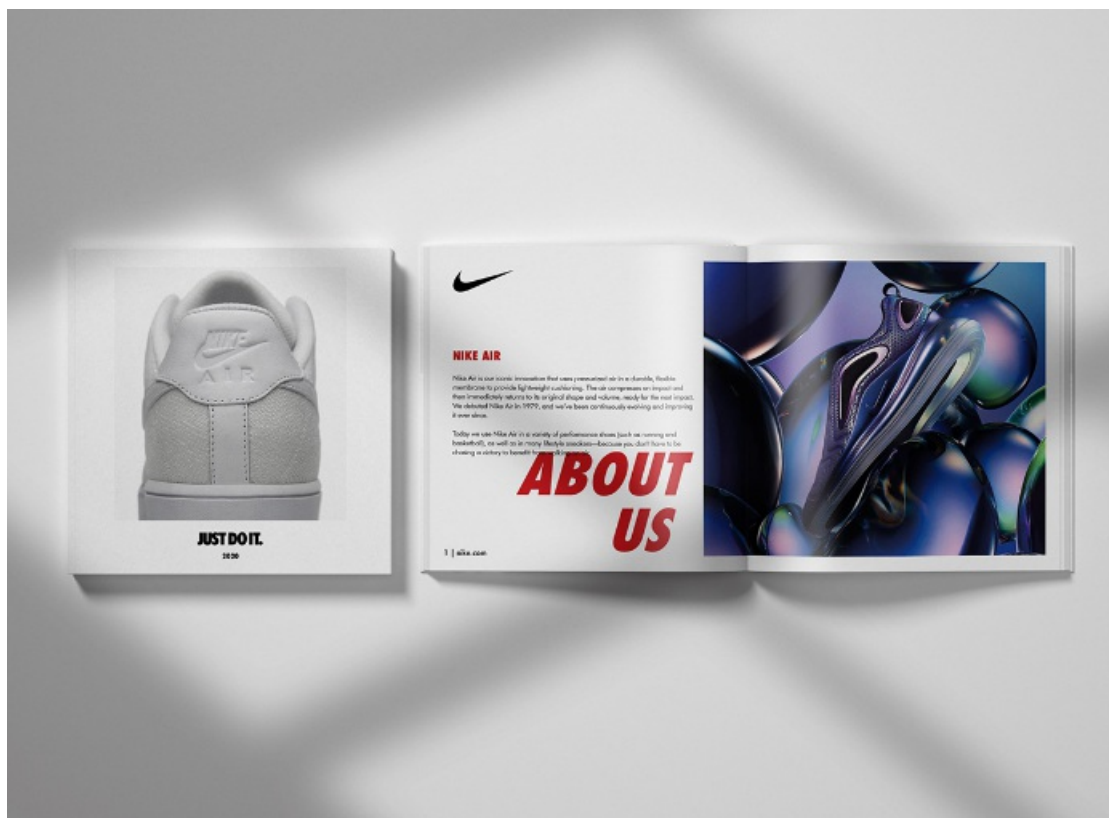


## نکات موفقیت چاپ کاتالوگ

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 پرتعدادتان را روی این صفحات به نمایش می‌زارد. 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 با کیفیت استفاده کنید. حتی بهترین طراحی کاتالوگ هم می‌تواند تأثیرش را با یک چاپ بی‌کیفیت از دست بدهد. استفاده از یک تیم چاپ حرفه‌ای باتجربه‌ی زیاد و سابقه‌ی درخشان به همراه خدمات مشتریان عالی، تنها راهی است که می‌توانید با آن مطمئن شوید که کاتالوگ شما طوری برسد که شایسته‌ی آن هستید. اگر قرار است برای اولین بار کاتالوگ چاپ کنید بهتر است از چاپخانه موردنظرتان در مورد سایز 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. لظفا 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 بازاریان 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 ۸۵ درصد مردم به دریافت کاتالوگ با پست علاقه دارند و متوسط زمانی که آن را در خانه نگه می‌دارند ۲۰ 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 می‌توانند 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.



در نهایت 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.

[سفارش چاپ کاتالوگ تبلیغاتی](#)

