

تطوير كتيب خاص بالشركة

قد يكون الكتيب الذي يُعرف بشركتك أول ما تضعه بين يدي العميل المحتمل، ولكن تذكر أنه جزء واحد فقط من برنامج التسويق. كما يتم دعم إستراتيجيتك للتسويق من خلال أمور مثل موقع شبكة الانترنت الزاخر بالمعلومات والموظفين ذوي الخبرة الذين يمكنهم الإجابة على الأسئلة ومتابعة أية استفسارات.

وحتى إذا كنت تجري أعمالك عبر الإنترنت فقط، قد يكون هناك وقت تود فيه إعطاء أحدهم نشرة مطبوعة. وإذا كنت تحضر معارض تجارية أو تقوم بزيارات مبيعات، سيتوقع الأشخاص أن يكون لديك نشرة محترفة.

تجميع المعلومات المطلوبة

من المهم أن تكون مستعداً قبل الاتصال بموردي الطباعة أو تصميم الرسوم. وتشمل بعض المعلومات التي يمكن تقديمها للمصمم/المطبعة ما يلي:

- وصف لمنتجاتك و/أو خدماتك
- تعريف للسوق التي تستهدفها والعملاء المستهدفين
- ملخص للفوائد التي تقدمها والمشكلات التي تقوم بحلها
- دليل على قدرات عملك ومنتجاته أو خدماته: سنوات الخبرة أو عدد العملاء الراضين أو شهادات أو مراجع.
- ما الذي تتوقع أن يحققه الكتيب الخاص بعملك التجاري: التعريف بعملك أو منتجاتك أو خدماتك، جذب الطلبات، العمل كوسيلة تذكير
- أي مواد موجودة للعلامة التجارية، بما في ذلك بطاقة التعارف ومواقع شبكة الانترنت (لضمان اتساق تجربة العلامة التجارية).

حدد ما تريد أن تقوله ولمن:

- كن مباشراً، كما لو كنت تتحدث مع عميل محتمل.
- تحدث عن احتياجات العملاء وليس عن نفسك.
- لا تحاول قول الكثير مرة واحدة، فسوف تضيع الرسالة. حافظ على التركيز.
- قم بإعداد معلومات الاتصال التي ينبغي وضعها في الكتيب.
- اعثر على أمثلة لكتيبات من شركات أخرى تعجبك.



ACCLR

Services aux entreprises
Business Services

1 888 576-4444 | 514 496-4636
infoentrepreneurs.org | acclr.ca | cmm.ca

Acclr, par le biais de son service d'intelligence d'affaires, reçoit le soutien financier de Développement économique Canada pour les régions du Québec et est membre du Réseau Entreprises Canada.



Développement
économique Canada
pour les régions du Québec

Canada Economic
Development
for Quebec Regions

Acclr, through its business intelligence department, receives financial support from Canada Economic Development for Quebec Regions and is a member of the Canada Business Network.

العمل مع مورّد

بمجرد تجميعك للمعلومات المطلوبة، ستحتاج إلى العمل مع الموردين لتصميم نشرتك وطباعتها.

- **اختر المورّد (الموردين):** عادة ستحتاج إلى موردين – شركة تصميم إبداعي ومطبعة. تقابل معهما وقم بمناقشة أهدافك واحتياجاتك وميزانيتك. وتأكد من فهمهما لمتطلباتك. وغالباً ما ترشح شركة التصميم الإبداعي مطبعة أو قد تتمكن من إدخال تكاليف الطباعة في عرض الأسعار والتعامل مع المطبعة نيابة عنك.
- **ناقش الأفكار مع المورّد:** قم بمشاركة كل المعلومات التي جمعتها مع شركة التصميم الإبداعي. وقد تود أيضاً إدراج أفكارك الإبداعية فيما يتعلق بالتصميم.
 - فكر في الأشكال والصور والألوان والمواد التي تعتقد أنها تمثل عملك بأفضل صورة.
 - فكر في كيفية استخدام عميلك للكتيب. حيث يمكنك تقليل فرص التخلص منها عن طريق إدراج تقويم أو وصفاة أو نصائح ذات صلة بعملك.
 - تحدث عن التقنيات التي تحفز الناس على فتح الكتيب. لا تغطي الصفحة الأولى بشعار العمل، بل قم بعرض قيمة عروض أعمالك على العملاء المحتملين.
 - استمع إلى أفكار الموردين (فهم الخبراء) وأجب عن أسئلتهم.
- **راجع التجارب المطبعية:** ينبغي على المورّد أن يقوم بإعداد النسخة التجريبية لكتيبك لكي تقوم بمراجعتها. حيث قد يقوم بعض الموردين بإعداد بعض الأفكار المختلفة لاختار من بينها (يتوقف ذلك على ما تم الاتفاق عليه في العقد). وعندما تراجع النسخة التجريبية، تحقق من كل شيء بدقة. هل تم إدراج جميع المعلومات المطلوبة؟ هل الإملاء صحيح في هذه النسخة؟ هل معلومات الاتصال صحيحة؟ لا تعتبر أن أي شيء أمر مسلم به – إن اكتشاف خطأ في رقم هاتفك بعد طباعة مئات النسخ النهائية قد يكون خطأ مكلفاً جداً.

الخطوات التالية

عندما تتم طباعة نشرتك وتوصيلها، تأكد من استخدامها بصورة جيدة لمصلحة أعمالك.

- **قم بإيصال النشرة إلى الناس:** هناك الكثير من النشرات التي يتم تصميمها وطباعتها بعناية ولكن لا يتم استخدامها. فإذا لم تكن متأكدًا من كيفية استخدامك للنشرة، قد ترغب في الانتظار قبل تصميمها.
- **قم بتطوير إستراتيجية توزيع:** خذ الكتيبات معك في زيارات المبيعات والمعارض التجارية. وفكر في إرسال رسائل بريدية للعملاء المحتملين. وقم بإستضافة حدث في موقعك ووزع الكتيبات على الزائرين.
- **المتابعة:** نادراً ما يؤدي نشاط ترويجي واحد إلى عقد أو طلب أو بيع، لذلك كن مستعداً للمتابعة بأنشطة مثل الزيارات الشخصية والمكالمات الهاتفية والمزيد من الرسائل البريدية.