

## 编订公司小册子

有关你公司的小册子也许是你交给潜在客户的第一件物品，但请记住，它只是整个行销理念中的一个部分。内容充实的网站和知识渊博的员工也是你行销策略的支持，他们能回答问题及跟进询问。

即使你仅在网上开展业务，有时你也可能想分发印刷的小册子。如果你参加展销会或利用电话销售，顾客会希望你能提供一份专业的小册子。

### 收集必需资料

在联系印刷或图案设计的供货商时，提前做好准备是很重要的。你能带给设计者或印刷商的资料包括：

- 对你的产品和/或服务的描述
- 对你的目标市场和目标客户的界定
- 关于你能提供的好处和可以解决的问题的概述
- 你的业务能力、产品或服务的证明：有多少年的经验，满意的顾客人数、推荐信或咨询人。
- 你希望小册子能达到什么效果：介绍你的业务、产品或服务，带来订单，起到提醒的作用。
- 任何现有的品牌资料，包括你的名片和网站（确保始终如一的品牌资料）

决定你想要说什么以及你想说给谁听：

- 直接了当，就像在和一个潜在客户谈话。
- 讨论他们的需要，而不是你自己的需要。
- 不要试图一次说太多，否则会淹没要传达的信息；尽量扼要集中。
- 应该在小册子上留下联络资料。
- 从其它公司找到你喜欢的小册子范例。

## 与供货商合作

一旦你收集到必需的资料，你就需要与供货商合作设计或印刷你的小册子了。

- **选择供货商：**你通常需要两个供货商 — 一个美工设计公司和一个印刷商。与他们见面并商讨你的目标、需要和预算，并确保他们理解你的要求。美工设计公司通常会推荐一个印刷商，或是可能会将印刷费用包含在他们的报价中然后再代表你和印刷商谈判。
- **和供货商讨论理念：**和美工设计公司分享你收集到的所有资料。你也可能将你的创意理念融入设计中。
  - 考虑哪些形状、图案、颜色和材料能最好地代表你的公司。
  - 想想客户将会怎样使用你的小册子。你可以将其制作成日历、食谱或小提示等物品，从而减少其被扔掉的可能。
  - 讨论可以促使顾客打开小册子的技术。不要只是在前页印上公司标识；要向潜在客户推销你公司可以提供的价值。
  - 听取供货商的意见（他们是专家），并回答供货商的问题。
- **审阅校样：**你的供货商应该准备一个小册子的校样供你审阅。一些供货商会提供不同的设计供你选择（这取决于你们的合同中是怎样规定的）。在审阅校样时，你要仔细地检查每一个地方；是不是包含了所有必需资料？是不是所有文字都拼写正确？联络信息正确吗？不要想当然 — 印刷了几百份小册子，最后发现你的电话号码有误，这将是个体非常昂贵的错误。

## 接下来的步骤

当你的小册子印刷出来并被发放时，确保你利用它为你的业务创造了积极的效益。

- **将小册子发到顾客手中：**许多小册子都设计和印刷得很精美，但没有被利用起来。如果你不确定你将怎样利用你的小册子，你也许想暂停一段时间然后再设计它。
- **制定分销策略：**在作销售探访或参加展销会时，带上小册子同行，亦可考虑给潜在客户邮寄小册子。在当地举行大型活动时，准备好把小册子发放给参加者。
- **跟进：**透过一次推销活动是很难达到签约、签订单或销售的效果的，所以要准备在活动后做好跟进工作，如私人拜访、打电话以及邮寄更多资料。