

## PAGBUO NG PATALASTAS NG KOMPANYA

Ang patalastas ay sakaling ang pinaka-unang bagay na iyong ilagay sa kamay ng ina-asahang parokyano, ngunit tandaan, bahagi lang ito ng buong programa sa pagbebenta. Ang iyong estratehiya sa pamilihan ay sinusuportahan rin sa mga bagay na tulad impormasyon na website at karunungan ng iyong tauhan na sasagot sa mga tanong at sundin ang iba pang impormasyon.

Kahit ikaw ay namamalakad lamang ng negosyo sa online, sakaling may panahon na kailangan mong magbigay ng naka-imprintang patalastas. Kung ikaw ay dumadalo sa kalakalang palabas o gumagawa ng tawag sa pagbenta, ina-asahan ng tao na ikaw ay mayroong propesyonal na patalastas.

## PAG-IPON NG KAILANGANG IMPORMASYON

Importanteng handa ka bago komontak sa isang paprintahan o grapikang tagatustos sa disenyo. Ilang impormasyon ay maari mong dalhin sa taga-disenyo/kalakip ang manlilimbag :

- Deskripsiyon ng iyong produkto at/o serbisyo.
- Pagpapaliwanag ng iyong tinamaang pamilihan at tinamaan na parokyano
- Balangkas ng benepisyo na ina-alok mo, paglutas mo sa problema
- Katunayan ng kakayahan ng iyong negosyo at produkto o serbisyo; taon ng karanasan, bilang ng nasisiyahang parokyano, parangal at rekomendasyon.
- Ano ang ina-asahang mong mangyayari sa patalastas: ipakilala ang negosyo, produkto o serbisyo, magdala ng mga pumidedo, silbi bilang paalala.
- Ano mang manatiling tatak na mga bagay , kasama ang tarheta ng negosyo at websites (para masiguro ang kina-ugalian karanasan)

Magpasiya ang nais mo sabihin at kanino mo sasabihin ito:

- Maging tuwid, gaya ng talagang nakikipag-usap sa potensiyal na parokyano.
- Magsalita tungkol sa kanilang pangangailangan, hindi tungkol sa iyo.
- Huwag magsalita ng matagal, maaring mawala ang mensahe. Maging malinaw.
- Ihanda ang impormasyon kung saan komontak na dapat isama patalastas.
- Maghanap ng mga halimbawa sa patalastas mula sa ibang kompanya na gusto mo.

## PAKITUNGLO SA TAGATUSTOS

Pagkatapos mo naipon ang kailangan impormasyon, kailangan mong magtrabaho kasama ang tagatustos para sa disenyo at paglimbag ng iyong patalastas.

- **Pumili ng (mga) tagatustos:** Kailangan mo ng dalawang tagatustos – kompanya na isang malikhang taga-disenyo at isang manlilimbag. Makipagkita sa kanila para pag-usapan ang tungkol sa iyong layunin, pangangailangan at nakalaang-pera. Siguradohin na naiintindihan nila ang iyong kailangan. Kalimitan ang kompanyang malikhang taga-disenyo ay makapag-rekomenda ng manlilimbag o sakaling maisama ang gastosin sa paglimbag sa kanilang halaga at kasunduan sa manlilimbag para sa iyo.
- **Pag-usapan ang mga ideya kasali ang iyong tagatustos:** Ipamahagi lahat ng impormasyon na iyong inipon kasama ang kompanyang malikhang taga-disenyo. Maari mo ring isama ang iyong sariling nilikhang ideya sa disenyo.
  - Pag-usapan ang hugis, anyo, kulay at materyales na sa isip mo ay pinakamahusay na magpresenta sa iyong negosyo.
  - Isipin kung papaano gagamitin ng kliyente ang iyong patalastas. Mababawasan ang pagkakataon na itapon iyon kung may kasamang kalendaryo, recipe o paalalang mahalaga sa iyong negosyo.
  - Magsalita tungkol sa tekniko na pampasigla ng mga tao upang buksan ang iyong patalastas. Huwag basta lang lagyan ang paunang pahina ng logo sa negosyo; ipagbili sa potensiyal na parokyo ang kahalagahan na ina-alok ng iyong negosyo.
  - Makinig sa ideya ng iyong tagatustos (sila ang may-kaalaman) at sagutin ang mga tanong ng iyong tagatustos.
- **Suriin ang mga pruwera:** Ang tagatustos ay dapat maghanda ng pruwera para susuriin mo. Ilang tagatustos ay gagawa ng ilang iba't-ibang katha para pagpipilian mo (depende sa kasunduan ng kontrata). Sa pagsuri mo sa pruwera, maingat tingnan lahat. Lahat ba na kailangang impormasyon ay naisali? Tama ba ang lahat na pagbaybay? Tama ba ang impormasyon sa kontak? Huwag mag-akala - kung pagkatapos na limbagin ang daan-daang patalastas ay saka ma-diskubre lamang na mali ang numero ng iyong telepono at ito ay napakagastusin na pagkakamali.

## SUSUNOD NA HAKBANG

Kapag nailimbag at naipadala na ang iyong brochure, siguradohin na gamitin ito sa mabuting kapakanan ng iyong negosyo.

- **Ilagay ang brochure sa kamay ng parokyo:** Mayroon maraming brochure na maingat na inidisenyo at limbagin, ngunit nungka nagagamit. Kung hindi alam gamitin ang iyong brochure, dapat maghintay at gumawa ng isang may-disenyo.

- **Magbuo ng estratehiya sa pamimigay:** Dalhin ang brochure sa iyong sales calls at kalakalang palabas. Isaalang-alang ang gawing ipa-koreo sa mga ina-asahang parokyano. Mag-anyaya ng pagdiriwang sa iyong lokasyon at magbigay ng iyong brochure sa dumarating na mga bisita.
- **Sundan:** Ang nag-iisang pagpapalaganap na gawain ay bihira ang resulta na makakuha ng kontrata, pumedido o benta, kaya humandang sundan ito tulad ng sarili mong bisitahin, tawagan sa telepono at dagdag koreo.