

成功的

产品宣传彩页



产品宣传彩页是什么？

宣传彩页：最普遍的宣传产品，用单张或很少的页面传达关于产品的准确信息。

主要用途：产品宣传
促销广告
企业介绍
展会资料
邮寄广告等

特点：是成本低，主题突出，视觉效果好，产品信息覆盖面大。

大局观？



成功的产品宣传彩页是什么？

◆还是简历？



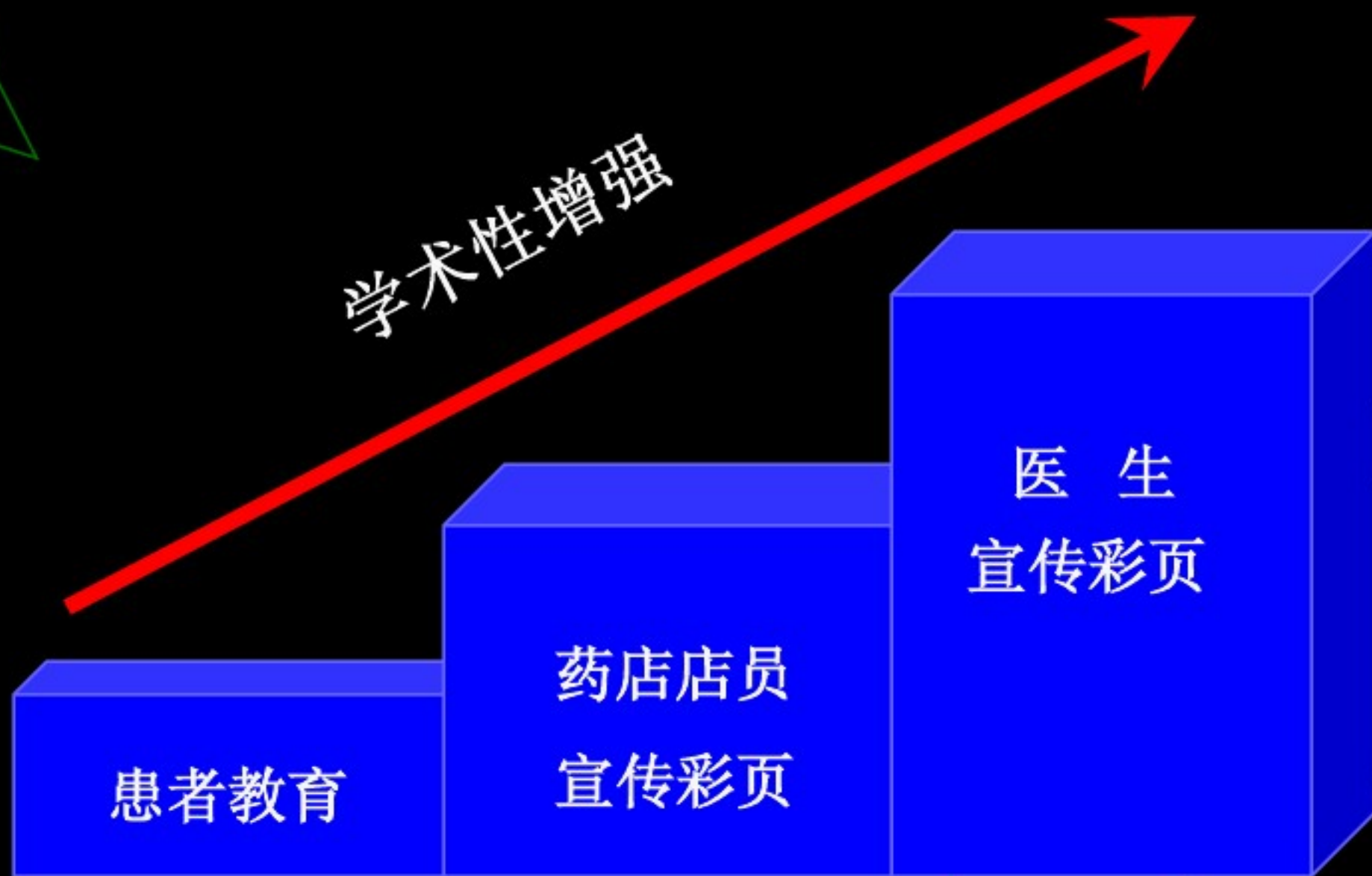
◆名片？



◆垃圾？

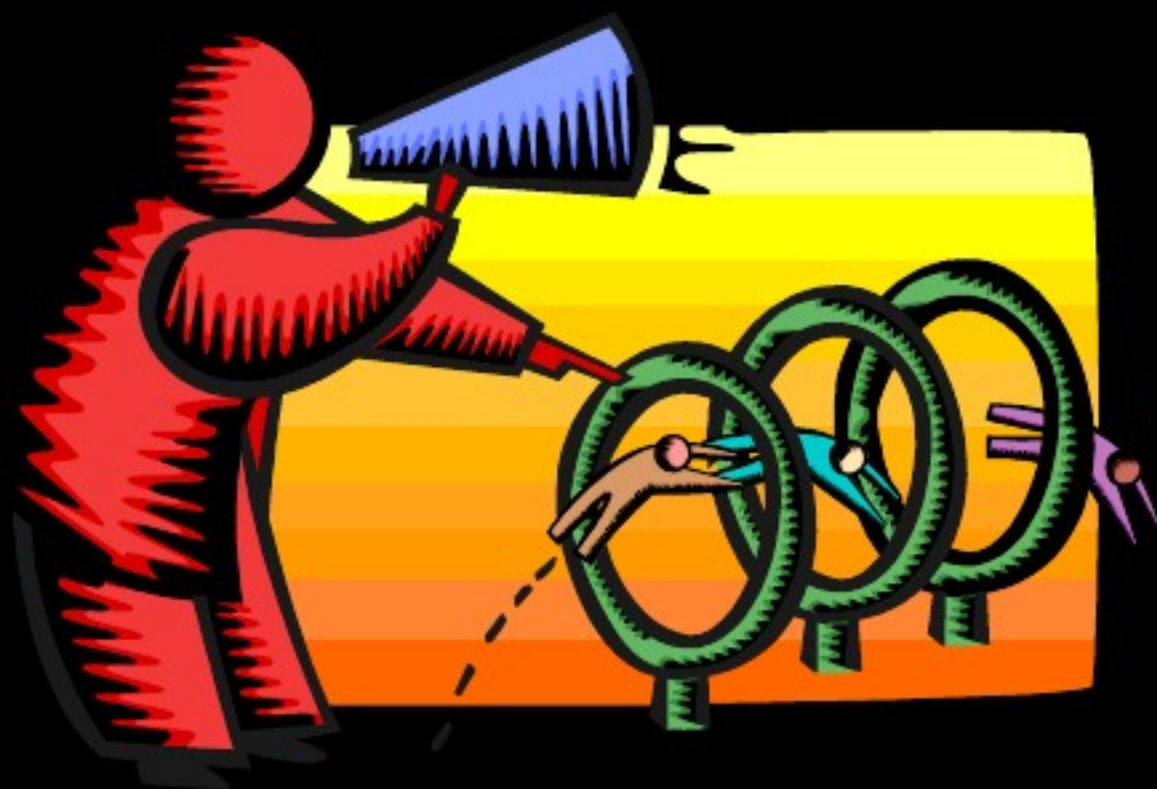


产品宣传彩页的分类



产品宣传彩页的作用

- ◆ 建立客户对产品的第一印象
- ◆ 传达准确的产品信息



街头小贩还是销售精英？



建立客户对产品的第一印象 至关重要

对内部客户的影响

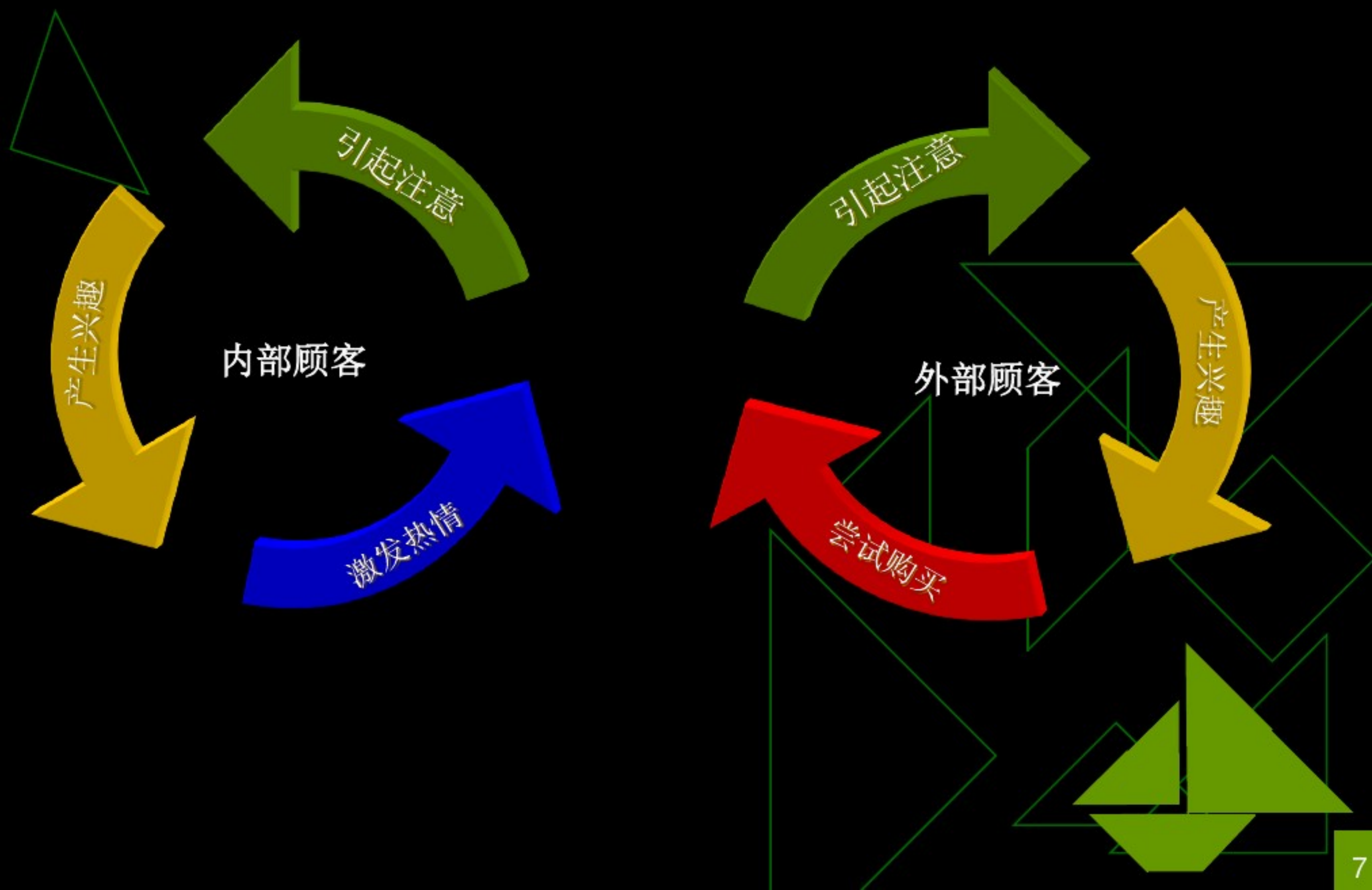
- ◆ 市场部和产品经理是否有能力？
- ◆ 产品真的不错吗？
- ◆ 我的客户会接受它吗？

对外部客户的影响

- ◆ 名片，简历还是垃圾？
- ◆ 是一个有实力的企业吗？
- ◆ 我该试用它吗？



产品宣传彩页肩负的责任



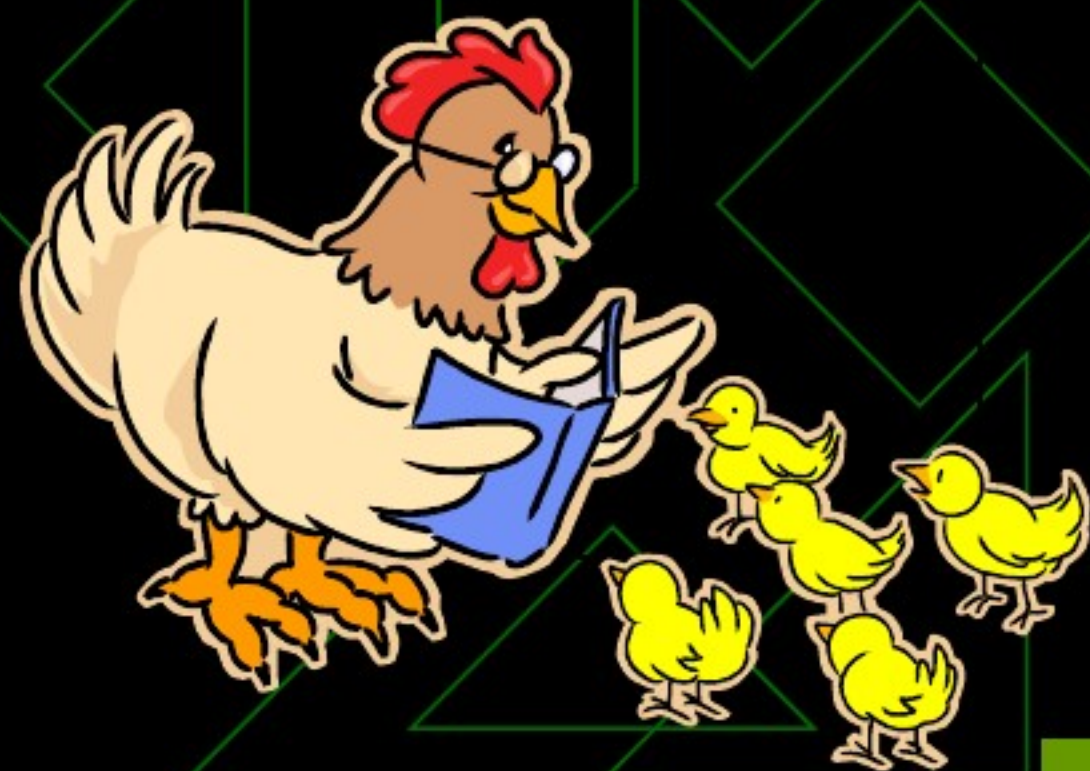
你不会有第二次机会建立
你的第一印象，你的产品也是如此！

*You never get a second chance to make a
first impression, so do your product.*



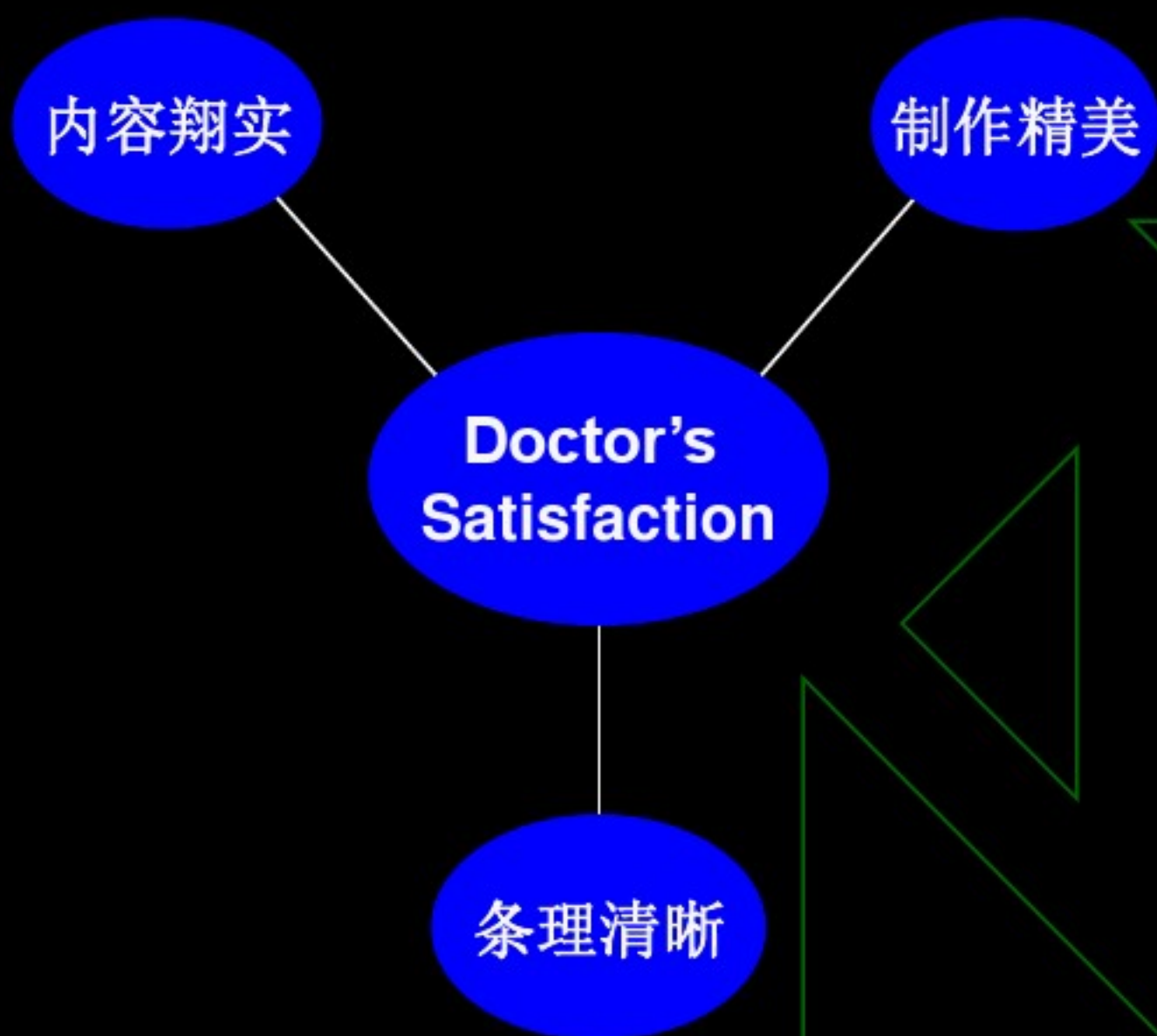
投其所好：医生的阅读习惯

- ◆ 药品的四性：安全性、有效性、依存性、经济性
- ◆ 不同类型的产品医生所关心的重点是不同的
 - 妇科产品
 - 抗癌药品
 - 儿童用药
- ◆ 难道没有通用的阅读习惯吗？

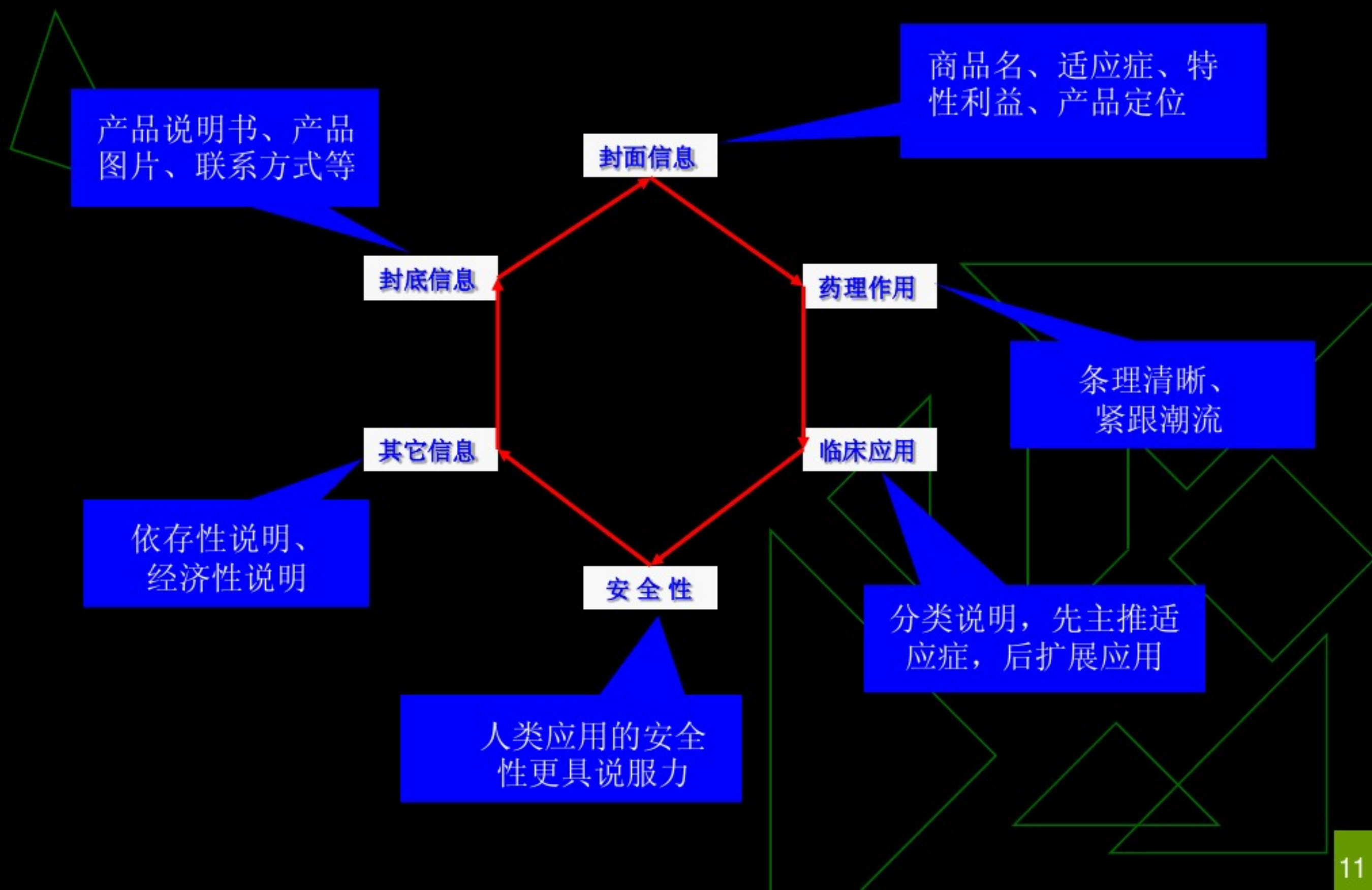


医生对产品宣传彩页的要求

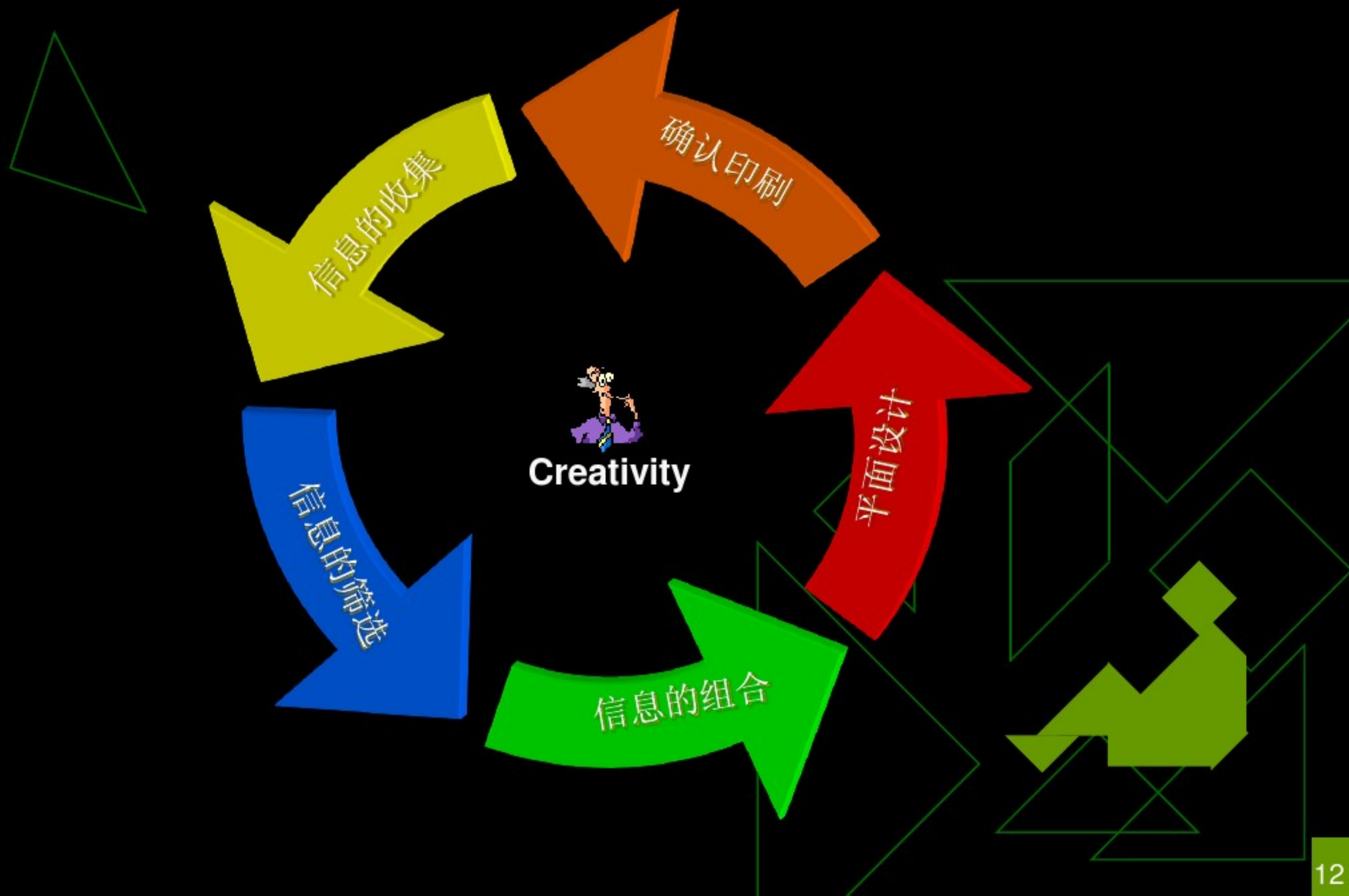
Doctor's Satisfaction



医生宣传彩页的结构

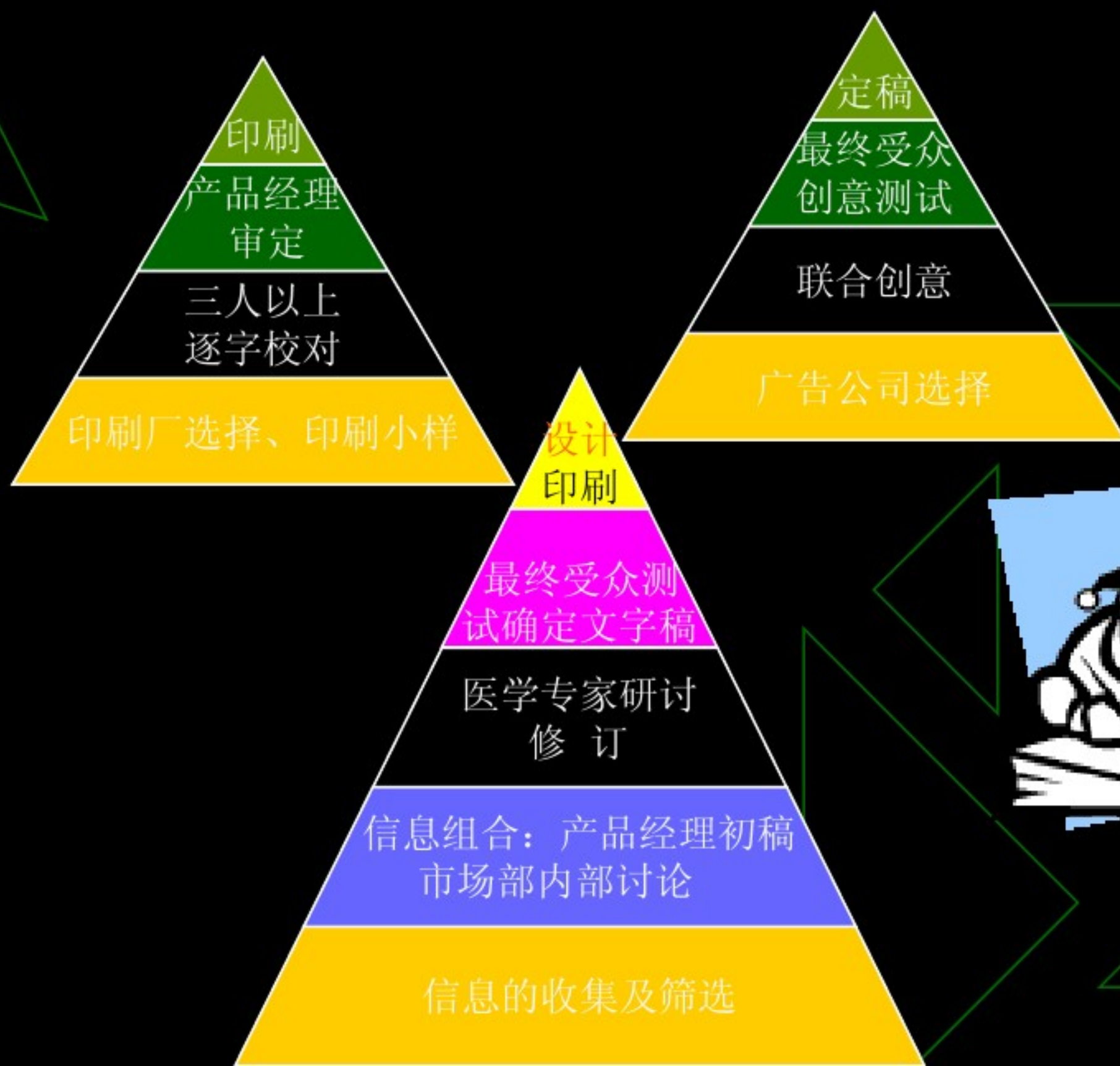


创作的一般过程

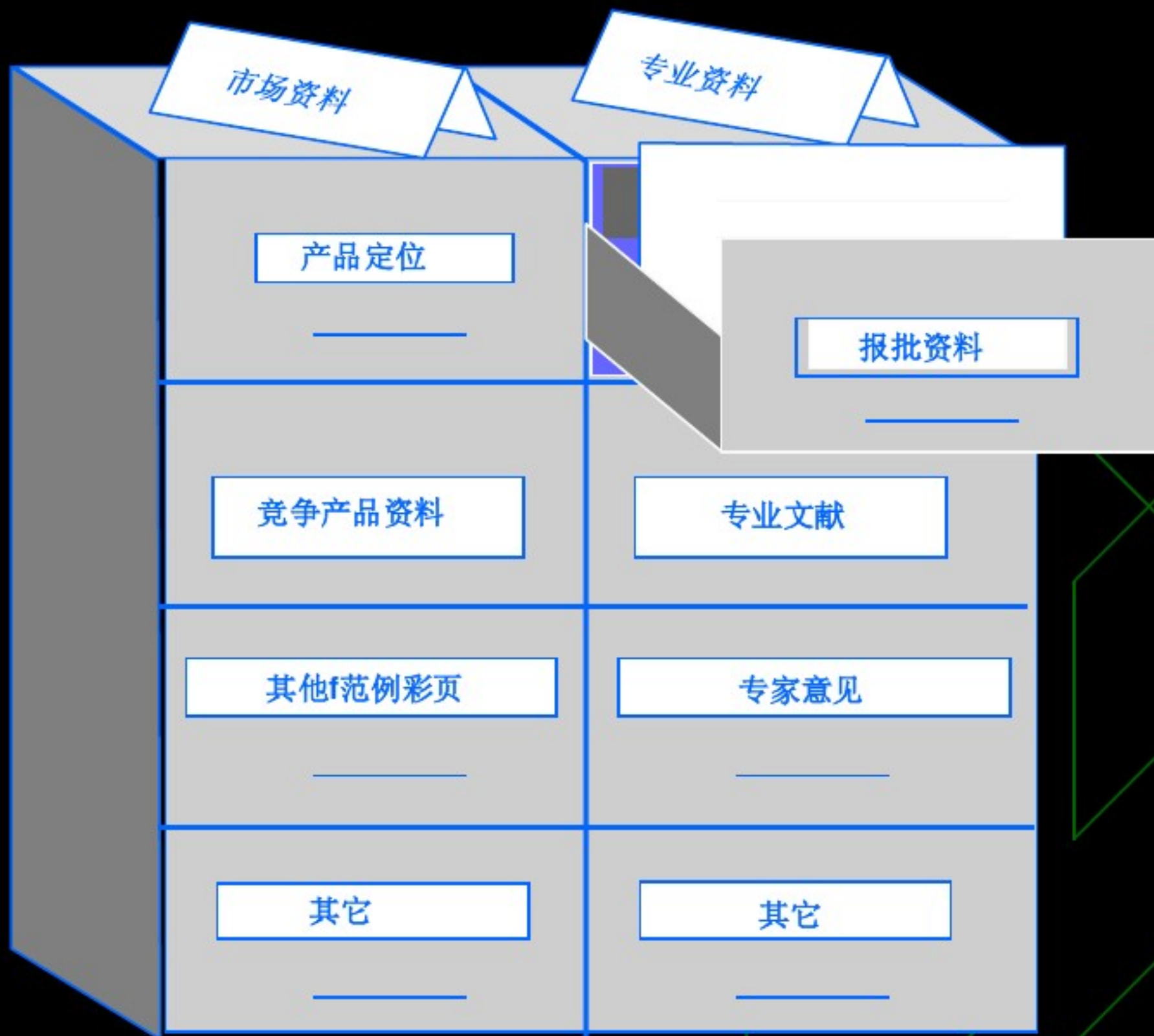


好的过程才会带来好的结果:

QC



如何进行信息收集



市场资料收集的技巧

- 1.具有表现力商品名
- 2.琅琅上口的宣传口号
- 3.令人印象深刻的LOGO

产品
定位

PM

参考
彩页

竞争
产品

四面撒网
重点突破

- 1.竞争产品宣传彩页——医生
- 2.其它药品宣传彩页——药交会
- 3.其它行业彩页——IT、化妆品

- 1.产品定位
- 2.学术资料
- 3.SWOT分析

商品名、宣传口号和LOGO

商 品 名

- 1.符合法律的规定
- 2.简洁：字数、笔画
- 3.有正面的联想
- 4.Brainstorm

宣 传 口 号

- 1.符合产品定位
- 2.琅琅上口
- 3.Brainstorm

LOGO

- 1.反映出产品的特性
- 2.简洁易记
- 3.形象美观
- 4.与产品浑然一体
- 5.具有很强的扩展性

成功的捷径

能否有效的调动公司的资源！

- 1.集思广益
- 2.引起销售人员的注意
- 3.引起其它部门的注意
- 4.争取决策者的支持

专业资料收集的技巧

- 1. 药理作用
- 2. 动物试验安全性
- 3. 临床疗效及安全性

报批资料

PM

专家意见

专业文献

围绕产品定位

三日之痒

- 1. 学术的新颖性
- 2. 学术的权威性
- 3. 学术的发展方向

- 1. 药理学研究与临床应用
- 2. 网络、图书馆
- 3. 产品与竞争产品

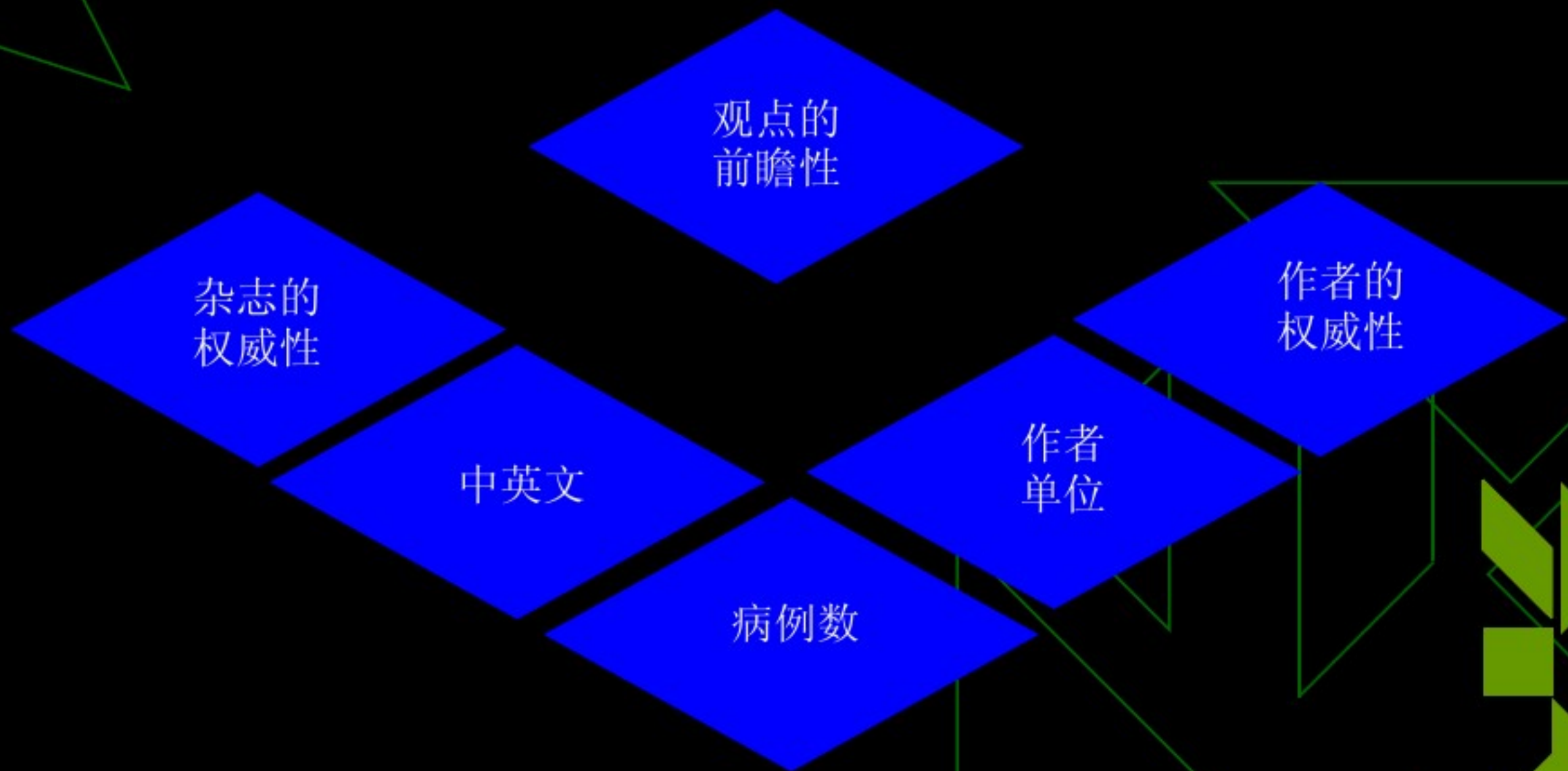
常见的陷阱

- 市场调查的结果可靠吗？
- 来源于网络、大众媒体的信息可靠吗？
- 不同专业媒体的符号不同，数据有出入。我该用哪一个？
- 陈可冀还是陈可翼？



飞毛腿还是巡航导弹？

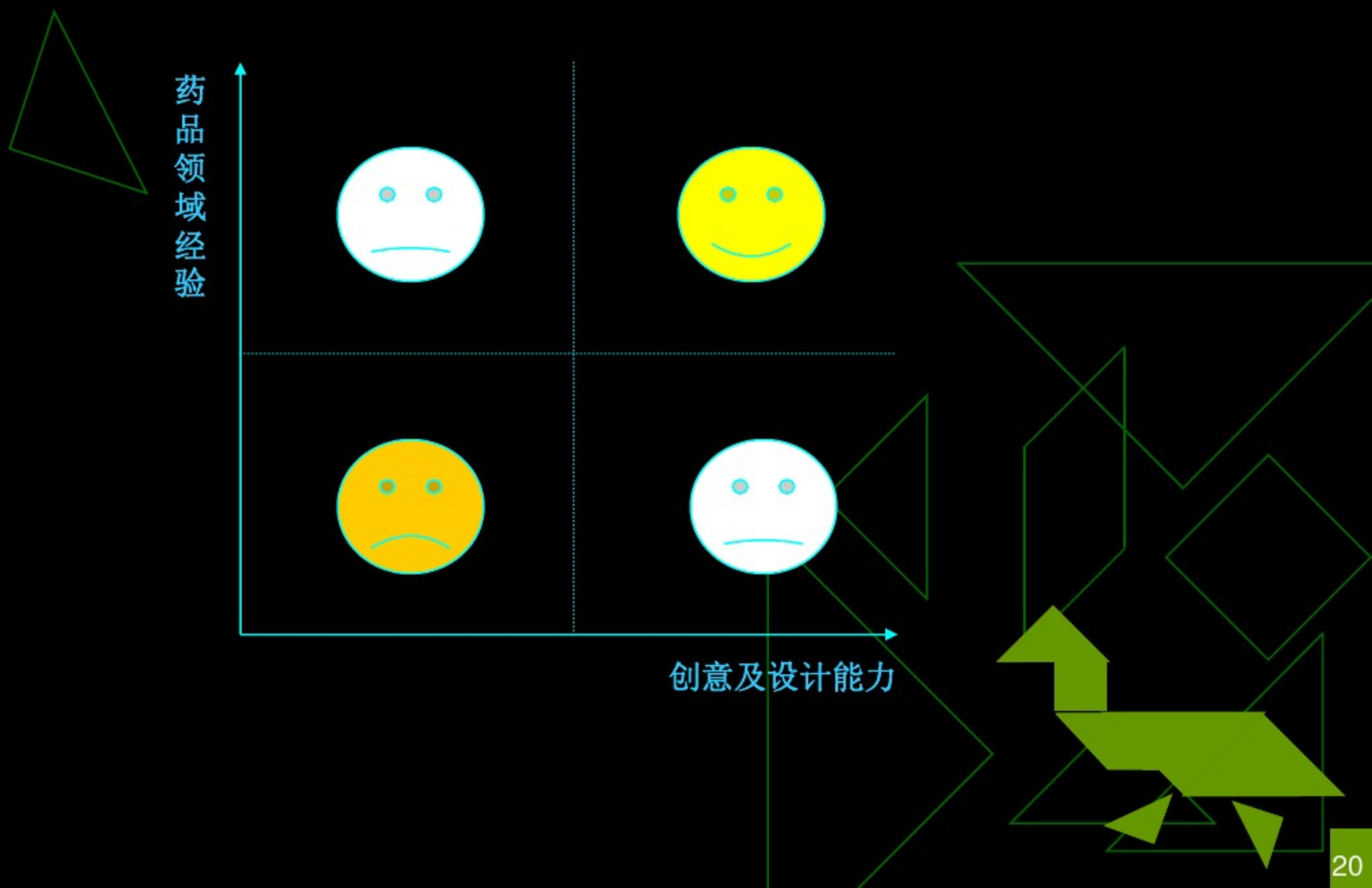
专业资料的筛选



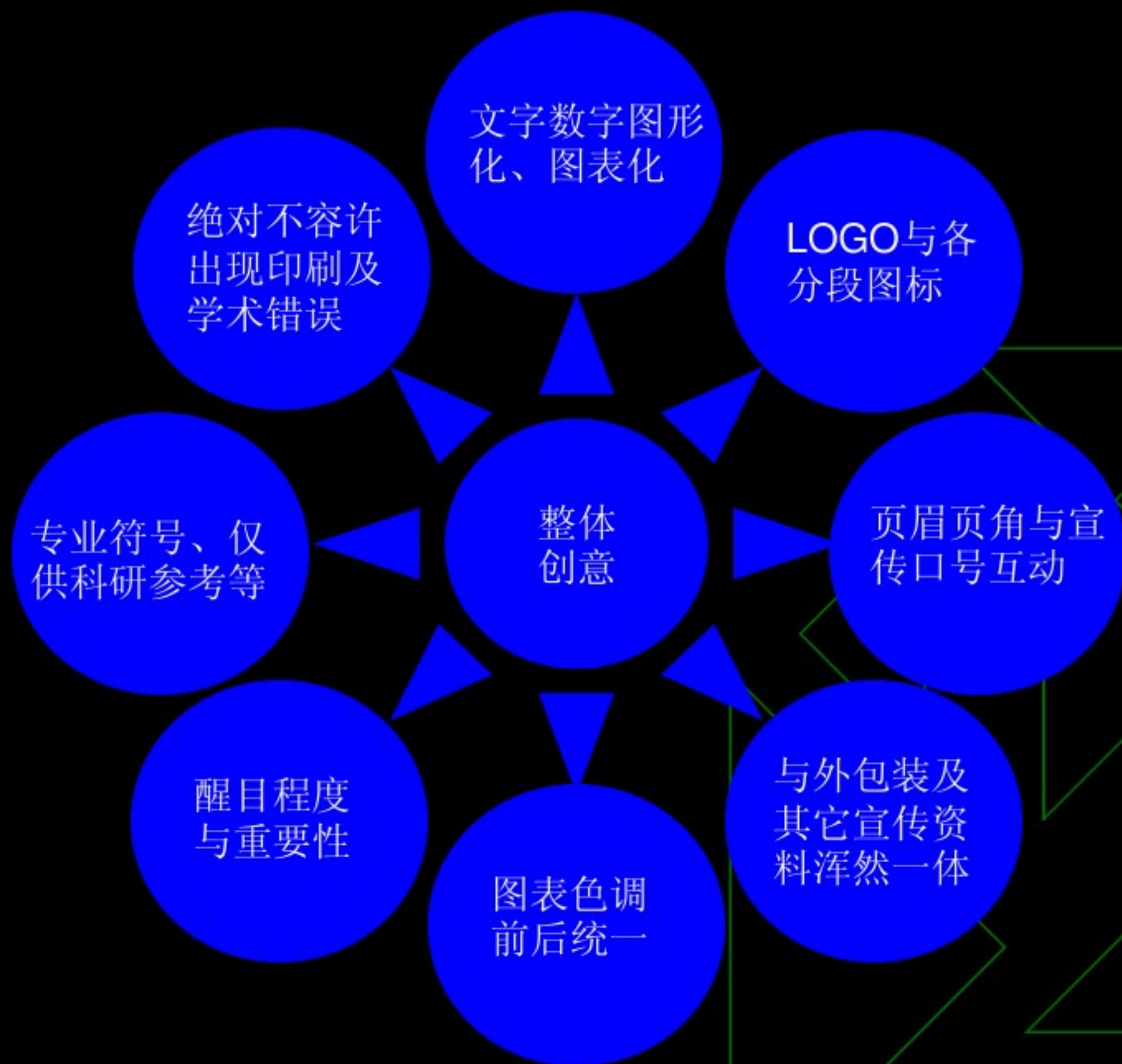
断章取义、为我所用



平面广告商的选择



平面设计：方寸之间 关注细节



印刷的要求

绝对不是多余的步骤！



- ◆ 一般的规格
大度16K
250g双铜
正反四色
是否过塑
- ◆ 价格与印数成反比
- ◆ 新产品上市一般2万以上

大功告成了吗？

- ◆ 培训销售人员对不同资料的使用方法
4P
》 8P
- ◆ 收集反馈信息
- ◆ 6-12个月需要更新



还在等什么？

现在就出发去创造更好的彩页吧！



THANK
YOU! *for listening*



