



نکات مهم در مورد طراحی کارت ویزیت خوب

هر کس باید این نکته را به خاطر بسپارد که طراحی یک کارت ویزیت خوب یعنی به تصویر کشیدن حس کار و نوع تجارت مشتری. یک کارت ویزیت خوب باید به گونه‌ای طراحی شده باشد که بتواند بلافاصله توجه بیننده را به خود جلب و او را به خرید محصول ترغیب کند. یک کارت ویزیت خوب نباید به عنوان آیتمی برای معرفی در نظر گرفته شود که برای برقراری ارتباط با مشتریان مورد استفاده قرار می‌گیرد. کارت ویزیت یکی از روش‌های تبلیغ و به نوعی ایستگاه اطلاعاتی در مورد شما و کاری که انجام می‌دهید می‌باشد. اگر کارت ویزیت نتوانست به مقاصد و اهداف شما در زمینه بالا بردن میزان فروش محصول و معرفی و شناساندن شما جامه عمل بپوشاند، این ثابت می‌کند که کارت ویزیت شما در سطح مناسبی برای تاثیرگذاری نبوده است.

اکثر افراد فکر می‌کنند کارت ویزیت روش موثر تبلیغات فروش است؛ این نوع تفکر در میان افرادی رایج است که به تازگی وارد عرصه تجارت شده‌اند. ایده کلی در مورد

فلسفه کارت ویزیت این است که یک کارت ویزیت به قدری از یک طراحی خوب برخوردار باشد که با قرار گرفتن روی میز نظر هر بیننده را به خود جلب کند و حرفه‌ای بودن طرح آن نیز باعث شود تا این حس در بیننده ایجاد شود که با یک مجموعه کاملاً حرفه‌ای طرف است، بنابراین سعی می‌کند خرید خود را از این کمپانی خاص انجام دهد.

کارت‌های ویزیت از ابزارهای موثر و مفید هستند که تاثیر آنها اثبات شده است. داشتن یک کارت ویزیت خوب با طراحی منحصر به فرد و چشمگیر این امکان را برای مشتریان و مصرف‌کنندگان فراهم می‌کند تا خرید خود را به آسانی انجام دهید. در اینجا ۲۳ نکته اساسی و مفید را به شما خواهیم گفت که به شما کمک می‌کند یک کارت ویزیت خوب طراحی کنید:

۱. از تصویری استفاده کنید که نمایانگر کار، محصول و کمپانی شما است.
۲. مطمئن شوید کارت ویزیت شما دارای جذابیت‌های لازم برای جذب و جلب توجه و ترغیب مشتری است.
۳. از رنگ‌های متنوعی استفاده کنید.
۴. از عکس‌هایی استفاده کنید که احساسات افراد را تحریک کند، البته با توجه به این که برخی از تصاویر ممکن است برای محیط تجاری مناسب نباشد.
۵. از کارت‌هایی که مواد پلاستیکی در آنها به کار رفته استفاده نکنید. از کارت‌های رنگی و کارت‌هایی استفاده کنید که دارای طرح‌های غیر معمول و غیر عادی است، به این طریق طرح کارت در ذهن بیننده باقی مانده و دیرتر فراموش می‌شود.
۶. کارت خود را در سایزهای مختلف تجسم کنید. شما می‌توانید کارت خود را به گونه‌ای طراحی کنید که فقط محصولی که قصد فروش آن را دارید به نمایش بگذارد.
۷. کارت را به صورت عمودی طراحی کنید تا مطمئن شوید بیشتر مورد توجه قرار

می‌گیرد.

۸. کارت‌های ویزیت دو لت و سه لت می‌تواند نقش یک کاتالوگ را ایفا کند.
۹. کارت‌های ویزیتی با طرح‌های مختلف طراحی کنید. با این روش افراد در کلکسیون کارت‌های ویزیت‌شان تعداد بیشتری کارت از شما خواهند داشت.
۱۰. به اضافه کردن یک فایل آهنگ یا موزیک به کارت خود فکر کنید. این‌گونه می‌توانید مطمئن باشید هر کس با هر سلیقه‌ای از داشتن کارت شما امتناع نمی‌کند.
۱۱. شما باید مطمئن باشید کارت شما از روش‌ها و راه‌های لازم برای ارتباط برقرار کردن با افراد برخوردار است، مثلاً نام کمپانی، آدرس، شماره تماس، فاکس، آدرس وبسایت و همچنین آدرس ایمیل. فراموش نکنید بودن نام خود شما به اندازه نام کمپانی در کارت ویزیت اهمیت دارد.
۱۲. نگران هزینه‌ای که باید برای کارت ویزیت بپردازید نباشید. با کمی بیشتر هزینه کردن برای چاپ کارت ویزیت بعداً می‌توانید درآمد بیشتری داشته باشید. با داشتن یک کارت ویزیت خوب با تعداد بالا تعداد افرادی که با شما تماس می‌گیرند نیز بیشتر شده، در نتیجه میزان فروش محصول شما نیز افزایش پیدا می‌کند.
۱۳. داشتن دو کارت متفاوت می‌تواند میزان فروش محصول شما را تا حد باور نکردنی بالا می‌برد.
۱۴. مطمئن شوید کارت ویزیتی که طراحی می‌کنید به خوبی برند یا نام تجاری شما را تصریح و توصیف می‌کند.
۱۵. سعی کنید مشخصات کلی خلاصه و در یک خط قابل خواندن و فهمیدن باشد از نوشتن متن‌های طولانی اجتناب کنید فراموش نکنید کارت ویزیت با برشور یا تراکت تبلیغاتی فرق دارد پس هرچه مختصرتر و کوتاه‌تر باشد برای مخاطب قابل لمس‌تر است.
۱۶. نوشته‌ای انتخاب نکنید که مردم قادر به فهم آن نباشند چون باعث می‌شود برخی

از مشتریان خود را از دست بدهید.

۱۷. از کارت ویزیت‌هایی استفاده نکنید که حاوی اطلاعات ارتباطی قدیمی، آدرس پستی و ... است چون باعث می‌شود یک فرد غیرحرفه‌ای و اماتور به نظر برسید.

۱۸. سعی کنید به جای نوشته‌های طولانی از نوشته‌ها و عبارات کوتاه و مختصر استفاده کنید. نوشته‌های بلند و طولانی باعث کم شدن علاقه فرد به خواندن مطالب می‌شود.

۱۹. پشت کارت شما باید حاوی نکات مهم و ضروری در مورد نوع فعالیت و سرویس‌دهی شما باشد. این باعث می‌شود مردم شما را بهتر و زودتر به یاد آورند.

۲۰. اگر می‌دانید در یک سال بیشتر از ۱۰۰۰ کارت استفاده نمی‌کنید مطمئن باشید در کار و تجارت خود شکست خواهید خورد؛ بنابراین روش خود را تغییر داده و کاری کنید که کارت ویزیت بیشترین نفع را به شما برساند.

۲۱. بهترین روش برای اینکه ببینید آیا کارت ویزیت شما یک کارت ویزیت به یادماندنی هست یا نه این است که کارت ویزیت خود را بین تعداد زیادی کارت دیگر قرار دهید و آن‌ها را از یک تابلو آویزان کنید، سپس به آن‌ها نگاه کنید. اگر کارت شما در نگاه اول نظرتان را به خود جلب کرد مطمئن باشید کارت ویزیت خوبی است؛ اما اگر این اتفاق نیفتاد بدانید در یک قسمت از کار اشتباه کرده‌اید.

۲۲. اگر کارت خود را به مشتری ارائه کردید و او با دیدن آن چیزی در مورد اینکه چقدر کارت خوبی دارید صحبت نکرد یا اصلاً چیزی در مورد کارت نگفت، این‌ها نشانه‌هایی است که نشان می‌دهد کارت شما از فاکتور WOW برخوردار نیست؛ بنابراین چیزی هم برای گفتن در مورد آن وجود ندارد.

۲۳. وقتی کارت ویزیت‌تان را به مشتریان خود می‌دهید از آن‌ها نیز بخواهید کارت‌شان را در اختیار شما قرار دهند. با این روش می‌توانید با آن‌ها در ارتباط باشید بنابراین مطمئن باشید کار و شغل خود را در سطح وسیعی گسترش داده‌اید.