

یکی از اشتباهات فاحش فروشندگان در [طراحی بروشور](#) و [طراحی کاتالوگ](#) این است که فکر می کنند مشتری در مورد محصول آنها چیزی نمیداند و آنطور با مشتری حرف می زنند یا رفتار می کنند که انگار او بی سواد است. چه بسا مشتری ئی که به سراغ ما آمده استاد ما باشد و ما در مقام شاگرد او باشیم. پس همیشه مشتری را موجودی هوشمند بدانید و فرض را بر این بدانید که او بهتر از شما محصول را می شناسد. هرگز فکر نکنید مشتری نمی فهمد و ما می توانیم از عدم دانش او استفاده کنیم. مشتریان امروزی بسیار هوشمند هستند؛ بطور مثال با دسترسی به اینترنت به راحتی می تواند از محصول شما و رقبای شما و مزیت ها و معایب محصول مطلع شود. پس اگر به سراغ شما آمده به او کمک کنید تا سریعتر به اطلاعات مورد نیازش دست پیدا کند. همواره توجه داشته باشید [کاتالوگ](#) و یا [بروشور](#) محصولات خود را به گونه ای طراحی کنید که صادقانه به مشتری بگوید چه منفعتی را برای او در نظر گرفته اید و تمایز شما با رقبایتان چیست.