

20 modi di condividere la conoscenza del colore

Il colore cattura l'attenzione, accresce la produttività, migliora la comunicazione e spinge le vendite

Accurate ricerche dimostrano che l'impiego del colore nei documenti aziendali può ottenere risultati concreti e quantificabili. Gli esempi che seguono sono tratti da numerose fonti che dimostrano quale immensa efficacia i vostri documenti in bianco e nero possono acquisire se prodotti a colori.

CATTURA L'ATTENZIONE

- 1 Il colore dà risalto alle informazioni più importanti e trasmette un senso di professionalità.** La prima impressione che la vostra azienda suscita è quella che conta. L'impiego del colore dimostra che siete davvero professionali. La decisione se leggere o cestinare opuscoli e lettere commerciali viene presa in appena 2,5 secondi. L'utilizzo del colore può far sì che i vostri materiali finiscano sulla scrivania anziché nella pattumiera.
- 2 Il colore aumenta l'attenzione e la memorizzazione dei lettori dell'82%.** Note sulla sicurezza, avvertenze e informazioni tecniche d'importanza cruciale vengono ricordate con maggiore facilità se evidenziate a colori. Ciò può contribuire a ridurre il numero di errori all'interno dell'azienda e risparmiare così tempo e denaro.

- 3 Il colore accresce l'attenzione verso i documenti dell'80%.** L'aggiunta del colore alle guide dei prodotti favorisce la lettura di informazioni basilari, contribuendo così a garantire che i lettori comprendano appieno come far funzionare al meglio i prodotti che acquistano da voi. Già soltanto questo può ridurre il numero di chiamate di assistenza e far risparmiare alla vostra azienda tempo e denaro.
- 4 Il colore desta maggiore impressione e facilita del 39% la memorizzazione dei dati.** Corrispondenza diretta e materiali promozionali destano un'impressione più durevole se stampati a colori. E ciò accresce la probabilità di successo nei successivi contatti.
- 5 I numeri telefonici stampati a colori possono accrescere il tasso di risposta del 44%.** Tra le centinaia di voci in bianco e nero che compongono un elenco telefonico, un numero a colori risalta in modo straordinario. Questo può significare una maggiore visibilità e maggiori opportunità d'affari.
- 6 La probabilità che le persone leggano per prima la corrispondenza a colori aumenta del 55%.** Come indurre un cliente ad aprire per prima cosa la vostra corrispondenza? Semplice: basta utilizzare il colore sulla busta. Catturando la loro attenzione è più probabile ottenere una risposta rapida.



20 modi di condividere la conoscenza del colore

ACCRESCE LA PRODUTTIVITÀ

- 7 Il colore riduce fino all'80% i tempi di ricerca.** Contratti, polizze assicurative e altri documenti corposi possono essere resi più comprensibili evidenziando a colori le informazioni più importanti. I clienti terranno occupati per meno tempo i vostri tecnici del servizio assistenza con domande confuse, accrescendo l'efficienza complessiva della vostra azienda.
- 8 Il colore riduce gli errori dell'80%.** Moduli e schede compilati male possono compromettere il processo di immissione dati e i reparti di assistenza al cliente. Evidenziare informazioni e istruzioni importanti può aiutare i clienti a riempire subito correttamente i moduli.
- 9 Le informazioni a colori vengono individuate con una velocità del 70% maggiore rispetto a quelle in bianco e nero.** I dirigenti hanno poco tempo da perdere. Ridurre il tempo occorrente per individuare e comprendere informazioni importanti può accrescere significativamente l'efficienza della vostra azienda. Ad esempio, i 90 minuti che un dirigente spende ogni settimana per leggere documenti in bianco e nero possono essere ridotti a 60 utilizzando il colore. Ciò significa meno tempo improduttivo e più tempo redditizio.
- 10 L'ordinamento dei documenti migliora del 15% se si utilizza il colore.** Semplificare il processo di identificazione, ordinamento e archiviazione dei documenti può ridurre il numero di persone assegnate a tale compito. Ciò significa un concreto risparmio nei picchi di stagione, quando di solito occorre chiamare temporaneamente qualcuno a dare una mano.
- 11 Il testo evidenziato a colori migliora i tempi di ricerca del 39% rispetto all'utilizzo di font diversi.** Se le informazioni sono più facili da trovare, il personale amministrativo le individuerà più rapidamente e potrà impiegare il tempo così risparmiato in attività redditizie. L'utilizzo del colore per evidenziarle può davvero fare la differenza.
- 12 Il colore aumenta la velocità dei pagamenti fino al 30%.** Evidenziando l'importo da pagare e la data di scadenza, si conferisce alle fatture un maggiore senso di urgenza. Ciò contribuisce a indurre i vostri clienti a pagare prima, migliorando così il vostro flusso di cassa.
- 13 C'è il 2,5% di probabilità in più che l'importo in fattura venga pagato totalmente se viene evidenziato a colori.** Alcune aziende hanno rilevato che l'evidenziare l'importo dovuto su una fattura induce i clienti a pagare l'intero importo. Ciò riduce il volume delle fatturazioni e migliora il flusso di cassa della vostra azienda.
- 14 Il colore può facilitare la comprensione del 73%.** I vostri clienti potenziali possono comprendere il vostro messaggio più rapidamente e chiaramente. Ciò accelera le presentazioni di vendita e rende l'intero processo più scorrevole ed efficiente.
- 15 Il colore accresce il tasso di apprendimento e memorizzazione del 78%.** Istruire e formare il vostro staff tecnico e di assistenza è un processo complesso che richiede tempo. Preparando materiali a colori, questo tempo può essere drasticamente ridotto.
- 16 Il colore può far aumentare la partecipazione ai sondaggi dell'80%.** Il basso livello di risposta ai sondaggi sulla soddisfazione dei clienti può essere significativamente migliorato e l'invio ripetuto di mailing reso superfluo utilizzando il colore per catturare l'attenzione.
- 17 È stato rilevato che il testo evidenziato a colori accresce la comprensione dei lettori del 14% rispetto al testo in grassetto.** Le sessioni di addestramento possono essere più efficaci se le guide e i materiali di presentazione vengono prodotti usando il colore evidenziatore anziché il semplice grassetto.
- 18 Il colore accresce la motivazione anche dell'80%.** Spesso, ottenere risposte dai dipendenti è più difficile che ottenerle dai clienti. L'utilizzo del colore su promemoria, corrispondenza e avvisi può contribuire a motivare i vostri dipendenti a rispondere più tempestivamente.

SPINGE LE VENDITE

- 19 Il colore contribuisce ad aumentare le vendite fino all'80%.** Materiali promozionali, brochure commerciali e altre comunicazioni ai clienti possono aiutare ad accrescere i volumi di vendita grazie all'applicazione del colore.
- 20 Il colore può migliorare il riconoscimento del marchio fino all'80%.** Rivenditori locali, agenti immobiliari, consulenti e altri professionisti possono distinguersi dal mucchio con l'aiuto del colore. Un migliore riconoscimento del marchio può generare maggiori vendite.

FONTI

Studi: Case & Company, Management, Consultants; Bureau of Advertising, Colour in Newspaper Advertising; Maritz Motivation, Inc., Southern Illinois

Materiale pubblicato: The Persuasive Properties of Colour, Marketing Communications; What's Working in Direct Marketing; How to Use Colour to Sell, Cahners, Publishing Company; Grasp Facts Fast with Colour Copying, Modern Office Procedures