



20 Argumente für die Vorteile des Farbdrucks

Farbe weckt die Aufmerksamkeit, steigert die Produktivität, verbessert die Kommunikation und kurbelt den Umsatz an

Aufmerksamkeit wecken

Studien haben gezeigt, dass die Verwendung von Farbe in Geschäftsdokumenten zu messbaren Verbesserungen führt. Die folgenden Beispiele sind aus einer Vielzahl von Quellen ausgewählt worden, um deutlich zu machen, welche Wirkung Ihre Schwarzweißdokumente erzielen können, wenn sie farbig aufbereitet werden.

■ Farbe hebt wichtige Informationen hervor und vermittelt den Eindruck der Professionalität

Entscheidend ist der erste Eindruck, den Ihr Unternehmen macht. Durch die Verwendung von Farbe betonen Sie Ihr geschäftliches Engagement. Die Entscheidung, ob Prospekte und Werbesendungen gelesen oder ignoriert werden, trifft der Leser in nur 2,5 Sekunden. Durch die Verwendung von Farbe können Sie erreichen, dass Ihre Unterlagen auf dem Schreibtisch und nicht etwa im Papierkorb landen.

■ Farbe verbessert die Aufnahmefähigkeit und das Erinnerungsvermögen des Lesers um 82%

Sicherheitshinweise, Warnungen und wichtige technische Informationen bleiben besser im Gedächtnis, wenn sie farbig hervorgehoben sind. So können kostspielige und zeitraubende Fehler unternehmensweit vermieden werden.

■ Farbe vergrößert die Leserschaft um 80%

Farbe in Produkthandbüchern sorgt dafür, dass wichtige Informationen gelesen werden und der Kunde versteht, wie er die von Ihnen erworbenen Produkte bedienen muss. Das allein schon kann die Anzahl unnötiger Technikereinsätze verringern, wodurch Ihr Unternehmen wiederum Zeit und Geld einspart.

■ Farbe macht Informationen um 39% einprägsamer

Direktwerbesendungen und Verkaufsförderungsmaterial hinterlassen einen bleibenden Eindruck, wenn sie farbig gedruckt sind. Dadurch werden Ihre Nachfassaktionen erfolgreicher.

■ Farbig gedruckte Telefonbucheinträge verbessern die Resonanz um 44%

Aus Hunderten schwarzweiß gedruckter Einträge in einem Telefonbuch springt ein farbiges Eintrag förmlich heraus. Ihr Name fällt auf und Ihre Umsätze steigen.

■ Bei farbigen Postsendungen ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Empfänger ihnen Beachtung schenkt, um 55% höher

Wie bringen Sie einen Kunden dazu, Postsendungen von Ihnen umgehend zu öffnen? Bedrucken Sie den Umschlag einfach in Farbe. Wenn Sie seine Aufmerksamkeit wecken, ist die Wahrscheinlichkeit größer, dass er unverzüglich antwortet.

20

Produktivität steigern

- **Farbe verkürzt den Zeitaufwand für die Suche um bis zu 80%** - Verträge, Versicherungspolizen und sonstige, komplizierte Dokumente werden verständlicher, wenn die wesentlichen Informationen farbig hervorgehoben sind. Der Kunde hält Ihren Kundendienstmitarbeiter nicht unnötig mit verwirrenden Fragen auf, so dass Sie insgesamt effizienter arbeiten können.
- **Farbe reduziert Fehler um 80%** - Fehlerhaft ausgefüllte Formulare und Anträge bedeuten unnötigen Zusatzaufwand bei der Datenerfassung und im Kundendienst. Wenn wichtige Informationen und Anweisungen farbig hervorgehoben sind, wird der Kunde jedes Formular direkt beim ersten Mal richtig ausfüllen.
- **Informationen werden dank Farbe um 70% schneller gefunden** - Führungskräfte stehen nun einmal immer unter Zeitdruck. Wenn wichtige Informationen schneller erkannt und verstanden werden, wird Ihr Unternehmen deutlich effizienter werden. Die 1,5 Stunden, die eine Führungskraft pro Woche für das Lesen von Schwarzweißdokumenten aufwendet, können Sie durch die Integration von Farbe auf eine halbe Stunde verkürzen. Das bedeutet, weniger ineffektive und mehr abrechnungsfähige Zeit.
- **Zusatzfarbe macht die Sortierung von Dokumenten um 15% übersichtlicher** - Je schneller Dokumente gefunden, sortiert und abgelegt werden können, desto geringer ist der Personalaufwand für diese Arbeiten. Das wiederum bedeutet echte Kosteneinsparungen in Spitzenzeiten, wenn auf Zeitpersonal zurückgegriffen werden muss.
- **Zusatzfarbe statt unterschiedlicher Schriften verringert den Zeitaufwand für die Suche um 39%** - Mitarbeiter in der Verwaltung verschwenden weniger Zeit mit der Suche und haben mehr Zeit für wirklich wichtige Aufgaben, wenn Informationen schneller auffindbar sind. Durch Hervorhebung in Farbe kann genau das erreicht werden.
- **Farbe kann einen um 30% beschleunigten Zahlungseingang bewirken** - Rechnungen, in denen der fällige Betrag und der Fälligkeitstermin farbig hervorgehoben sind, vermitteln den Eindruck der Dringlichkeit. Ihre Kunden werden Ihre Rechnungen schneller zahlen, was wiederum Ihren Cashflow verbessert.

- **Die Wahrscheinlichkeit, dass eine Rechnung in voller Höhe bezahlt wird, steigt um 2,5% bei farbiger Hervorhebung des Rechnungsbetrags** - Einige Unternehmen haben festgestellt, dass die farbige Hervorhebung der Rechnungssumme die Kunden veranlasst, den Betrag in voller Höhe zu zahlen. Weitere Rechnungen fallen somit nicht an und Ihr Cashflow verbessert sich.

Kommunikation verbessern

- **Farbe verbessert das Verständnis um bis zu 73%** - Interessenten und potenzielle Kunden werden Ihre Botschaft schneller und eindeutiger verstehen. Verkaufspräsentationen laufen zügiger ab und der Verkaufsprozess wird insgesamt effektiver.
- **Farbe verbessert die Lernfähigkeit und Merkfähigkeit um 78%** - Die Schulung Ihrer Mitarbeiter in Technik und Kundendienst ist ein zeitraubender Prozess, der drastisch verkürzt werden kann, wenn das Schulungsmaterial farbig aufbereitet ist.
- **Farbe kann die Beteiligung an Umfragen um 80% erhöhen** - Die üblicherweise geringe Resonanz auf Kundenzufriedenheitsumfragen lässt sich deutlich verbessern und wiederholte Umfragen können entfallen, wenn Farbe die Aufmerksamkeit des Lesers weckt.
- **Durch Hervorhebungen mit Zusatzfarbe statt in Fettschrift steigt das Verständnis des Lesers erwiesenermaßen um 14%** - Trainingsseminare werden effektiver, wenn Präsentationsmaterial und Leitfäden nicht nur mit Fettdruck, sondern mit Zusatzfarbe aufbereitet sind.
- **Farbe steigert die Motivation um bis zu 80%** - Von Mitarbeitern eine Antwort zu erhalten, ist oft schwieriger, als Kunden zu einer Reaktion zu veranlassen. Farbe in Hausmitteilungen, Korrespondenz und Notizen der Gehalts- oder Personalabteilung kann bewirken, dass Mitarbeiter umgehend reagieren.

Umsätze ankurbeln

- **Mit Farbe lässt sich bis zu 80% mehr verkaufen** - Verkaufsförderungsmaterial, Prospekte und sonstige Informationen für den Verbraucher erzielen einen deutlich größeren Umsatzerfolg, wenn sie mit Farbe aufbereitet sind.
- **Farbe kann die Wiedererkennung einer Marke um bis zu 80% verbessern** - Lokale Einzelhändler, Immobilienmakler, Berater und sonstige Firmen können sich durch Präsentation in Farbe von der Masse abheben. Je besser die Wiedererkennung einer Marke ist, desto höher sind die Umsätze.

Quellen

Untersuchungen

Case & Company, Management Consultants

Bureau of Advertising, Colour In Newspaper Advertising (Farbe in der Zeitschriftenwerbung)

Maritz Motivation, Inc., Southern Illinois

Veröffentlichte Unterlagen

The Persuasive Properties of Colour (Die überzeugenden Eigenschaften der Farbe), Marketing Communications; What's Working in Direct Marketing (Was funktioniert im Direktmarketing)

How to Use Colour to Sell (Verkaufen mit Farbe), Cahners Publishing Company

Grasp Facts Fast with Colour Copying (Fakten schnell erfasst mit Farbkopien), Modern Office Procedures