

20 façons de partager l'expérience de la couleur

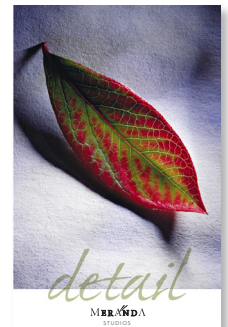
La couleur attire l'attention, renforce la productivité, améliore les communications et aide à doper les ventes.

Nos recherches ont démontré qu'utiliser de la couleur dans des documents à caractère professionnel est loin d'être inutile. Les exemples suivants proviennent de sources très différentes et prouvent à quel point l'impact de vos documents en noir et blanc peut devenir percutant en adoptant la couleur.

ATTIRER L'ATTENTION

- 1 La couleur fait ressortir les informations stratégiques et véhicule un certain degré de professionnalisme.** La première impression donnée par votre société est la plus importante. En optant pour une communication en couleur, vous donnez une image professionnelle de votre entreprise. Habituellement, les lecteurs ont besoin de 2,5 secondes seulement pour décider de lire ou de mettre au rebut une brochure ou un courrier. En utilisant de la couleur, vous veillez à ce que vos communications se retrouvent sur le bureau de vos lecteurs et non pas à la poubelle.
- 2 La couleur améliore de 82 % la durée d'attention des lecteurs et la mémorisation.** Il est très certainement plus facile de se rappeler des consignes de sécurité, des avertissements et des informations techniques de première importance lorsqu'elles sont en couleur et se détachent du reste d'un document. Autant dire que la couleur aide votre entreprise à réduire le nombre d'erreurs, leur coût et le temps qui leur ait accordé.

- 3 La couleur accroît l'audience de 80 %.** En ajoutant une touche de couleur à vos guides produit, vous facilitez la lecture des informations stratégiques et vous aidez vos clients à mieux utiliser les produits achetés. Ce point à lui seul suffit à limiter le nombre des appels d'assistance et permet à votre entreprise d'économiser temps et argent.
- 4 La couleur participe à la mémorisation et l'accroît de 39 %.** Les brochures collatérales et les courriers en couleur s'inscrivent en mémoire. Ils permettent ainsi à des relances bien plus efficaces.
- 5 Les annuaires imprimés en couleur peuvent augmenter les taux de réponse de 44 %.** Parmi les centaines de lignes en noir et blanc d'un annuaire, une entrée en couleur ressort tout particulièrement. Votre entreprise se détache alors et en ressent les effets positifs au niveau de ses activités.
- 6 Un courrier en couleur a 55 % de chances supplémentaires d'être ouvert en premier.** Comment faire pour qu'un client ouvre votre courrier sans plus attendre ? Utilisez tout simplement des couleurs sur l'enveloppe. En attirant l'attention, vous obtiendrez peut-être plus rapidement une réponse.



20 façons de partager l'expérience de la couleur

AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ

- 7 La couleur participe à une réduction des temps de recherche jusqu'à 80 %.** Il est possible de faciliter la compréhension des contrats, des polices d'assurance et autres longs documents en insistant sur les informations importantes et en les écrivant en couleur. Les clients monopoliseront ainsi beaucoup moins l'attention de vos représentants des ventes en leur posant des questions, de quoi accroître au final votre productivité d'ensemble.
- 8 La couleur réduit les erreurs de 80 %.** Des formulaires et des applications mal renseignés peuvent compromettre la fiabilité de vos bases de données et gêner votre département d'assistance à la clientèle. En insistant sur les informations et les instructions importantes, vous aidez vos clients à mieux compléter les formulaires, dès réception.
- 9 Les informations sont localisées 70 % plus vite lorsqu'elles sont en couleur.** Vos responsables ont peu de temps à vous consacrer. En accélérant la localisation et la compréhension des informations importantes, vous améliorez considérablement la productivité de votre entreprise. Par exemple, un responsable passe en moyenne 1,5 heure par semaine à lire des documents en noir et blanc. Ce temps pourrait être réduit de 30 minutes avec la couleur, autant dire moins de temps perdu et plus de rentabilité.
- 10 L'utilisation des couleurs améliore de 15 % le tri des documents.** En veillant à ce que les documents soient plus facilement identifiés, triés et renseignés, vous réduisez le nombre de personnes en charge de leur gestion. Vous réalisez ainsi de réelles économies en haute saison, au moment où vous devez faire appel à une main d'oeuvre temporaire.
- 11 Le surlignage en couleur améliore les temps de recherche de 39 % par rapport à l'utilisation de polices de tailles différentes.** Si les informations sont plus rapidement accessibles, le personnel administratif passe moins de temps à rechercher les informations et se concentre sur des tâches essentielles. Là encore, le surlignage en couleur peut faire toute la différence.
- 12 La couleur peut accroître le pourcentage de réponse de 30 %.** En surlignant le montant dû et la date d'échéance en couleur, une certaine notion d'urgence est ajoutée aux factures. Vous incitez ainsi vos clients à payer leurs factures plus rapidement et vous améliorez votre flux de trésorerie.
- 13 25 % de chance supplémentaire que les clients payent l'intégralité de leur facture lorsque le montant est affiché en couleur.** Certaines sociétés ont constaté qu'en surlignant le montant exigible sur leurs factures, elles incitaient leurs clients à payer l'intégralité du montant dû. Elles s'évitent ainsi de devoir refacturer et améliorent leur flux de trésorerie.
- 14 La couleur participe à une augmentation de la compréhension de 73 %.** Vos prospects et vos clients potentiels intègrent plus vite votre message et le trouvent plus clair. Vos présentations sont plus efficaces, de même que vos procédures dans leur ensemble.
- 15 La couleur augmente de 78 % la compréhension du message et sa mémorisation.** Les formations dispensées à votre personnel technique et à votre service d'assistance prennent du temps. Elles pourraient être considérablement réduites en préparant des supports de cours en couleur.
- 16 La couleur peut accroître de 80 % le taux de participation à une étude.** En utilisant des couleurs pour attirer l'attention, vous pouvez faire en sorte que le nombre de réponses obtenues aux enquêtes sur la satisfaction des clients soit très important et éviter ainsi d'avoir à envoyer un second courrier.
- 17 La compréhension des lecteurs peut être 14 % plus forte en surlignant des passages d'un texte en couleur au lieu de les mettre en gras.** Les sessions de formation peuvent se révéler plus efficaces lorsque les supports et les manuels de cours utilisent le surlignage en couleur, et non simplement la mise en gras des caractères.
- 18 La couleur augmente la motivation de 80 %.** Il est parfois plus difficile d'obtenir une réponse de vos employés que de vos clients. En utilisant des couleurs dans les mémos, la correspondance et les communications des départements de comptabilité, de ressources humaines et du personnel, vous incitez vos collaborateurs à répondre en temps et heure.

ACCÉLÉRER LES VENTES

- 19 La couleur accroît les ventes jusqu'à 80 %.** Les brochures publicitaires, commerciales et toute autre communication destinée aux clients participent à l'augmentation des ventes lorsqu'elles sont diffusées en couleur.
- 20 La couleur peut augmenter la reconnaissance de la marque de 80 %.** Les détaillants régionaux, les agents immobiliers, les consultants et bien d'autres professions encore peuvent se détacher du lot en s'aidant de la couleur. En améliorant la reconnaissance de votre marque, vous participez à l'augmentation de vos ventes.

SOURCES

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

Publications: 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