

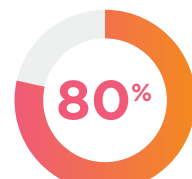
# 11 Razões

## PARA INVESTIR EM MATERIAIS IMPRESSOS

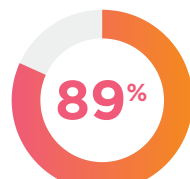
printi



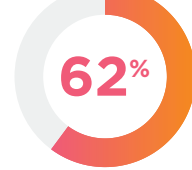
### Dados sobre o uso do impresso como fonte de informação



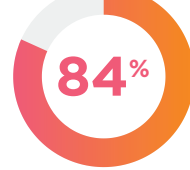
afirmam que **ler em papel é mais agradável** do que ler em uma tela



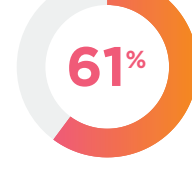
das pessoas usam materiais impressos para se **informar sobre produtos** ou pontos de venda.



da população utiliza o impresso promocional como **fonte de informação**.



utiliza **impressos** no processo de decisão de compra



Os **materiais impressos influenciaram** 61% a realizarem a compra (número maior que a internet 38% e TV 59%).



8 em cada 10 consumidores **usaram impressos** promocionais ao menos **uma vez ao mês** para se informar sobre produtos, preços e promoções.

### O impresso passa credibilidade

23,3%



25%



16,7%



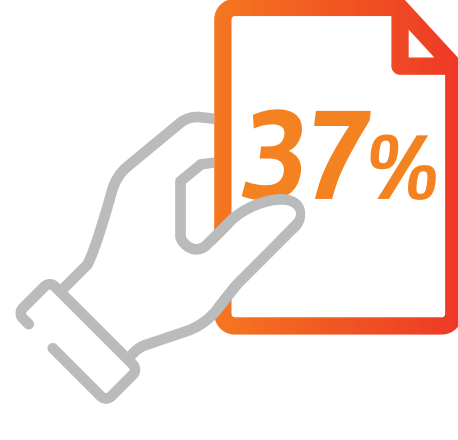
14,4%



14,1%



26,3% confia mais nos folhetos e malas diretas do que em qualquer outra mídia como forma de comunicação (as outras fontes são rádio e TV (25%), jornais e revistas (16,7%), divulgação na internet (14,4%) e e-mails (14,1%).



utilizam folhetos para se informar sobre algum produto

100%

das agências de publicidade recomendam a propaganda em folhetos



88% dos varejistas aderem a essa modalidade.



“Ativar os sentidos do receptor é levar a ele uma nova experiência, é ativar memórias e leva-lo à aquisição pela emoção. O material impresso permanece mais tempo com o comprador – como um calendário ou um pen drive, por exemplo, e não é eliminado em um clique.”

Martin Lindstrom, autor de Brand Sense

### Como utilizar materiais impressos em suas ações



Invista em enobrecimentos, pois transmitem cuidado e sofisticação.



Decore ou sinalize a loja com adesivos de parede ou piso, móbilis, cubo promocional, placas etc.



Valorize as embalagens. Use tags, etiquetas, adesivos e rótulos para informar e decorar.



Distribua flyers e folders em locais estratégicos;



Com a Mala direta, você pode entregar sua comunicação diretamente no endereço do cliente;



Ofereça folhetos com ofertas e promoções dentro das lojas;



Trabalhe em conjunto com ações online. Ofereça cupons de desconto, vale presente, cartão fidelidade etc.

### Bibliografia

<http://www.abigrafsp.org.br/noticias/o-que-o-brasileiro-pensa-da-comunicacao-impressa>  
<https://www.expoprint.com.br/es/noticias/impressao-promocional-credibilidade-propaganda>

### Conheça os diferenciais de produzir seus materiais com a Printi



#### Pagamento facilitado

Diferentes opções para o pagamento do seu pedido, à vista, parcelado ou faturado.



#### Orçamento na hora

Ao orçar o seu material com a Printi você é informado dos valores na hora da cotação.



#### Consultores exclusivos

Conte com nosso time de Vendas Corporativas para atender as suas solicitações.



#### Projetos especiais

O executivo da sua conta te ajudará com os seus pedidos, inclusive os mais complexos e peculiares.

Entre em contato conosco e um profissional de Vendas Corporativas vai te ajudar

(11) 4130-3799 | comercial@printi.com.br

printi