

EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS/APRENDE Y CRECE TU NEGOCIO

4 pasos para diseñar volantes publicitarios altamente efectivos

Se muestra una infografía ilustrada con el siguiente texto:

Título: 4 pasos para diseñar volantes publicitarios altamente efectivos

Texto 1.- No es necesario que sea diseñador gráfico o un experto en publicidad, con éstos prácticos consejos tendrás un efectivo volante publicitario.

IMAGEN: la imagen se compone por la ilustración de un joven con lentes.

Texto 2.- Te daremos algunos tips para crear un volante que capture la atención e tus clientes, genere un deseo por lo que ofreces y termine comprándolo; eso se puede lograr siguiendo estos pasos básicos.

IMAGEN: Sin imagen.

Tip 1.- Crea un titular impactante y llamativo: el título es lo primero que se lee, debe ser sólo un texto que llame la atención y se quede en la memoria de cualquier posible cliente. ¡Usa letras grandes! Y en general utiliza poco texto para que el receptor o cliente no tire el volante a la basura en cuanto lo reciba. Ejemplo de titulares:

- ¡Gratis!
- Consentimos a tus pies
- Tiramos la casa por la ventana

IMAGEN: La imagen contiene las primeras cuatro letras del abecedario en mayúsculas, éstas están rellenas de múltiples colores.

Tip 2.- Seduce al cliente con imágenes: bien dicen que una imagen cuenta más de mil palabras, aunque no es obligatorio incluir fotografías o ilustraciones. Las imágenes deben de ser de alta calidad, de preferencia reales y no tomadas de internet, esto te puede causar problemas legales por derecho de autor, trata en lo posible que las imágenes que muestres sean de tu producto o local verdadero.

IMAGEN: En la ilustración apreciamos las manos de una persona que está tomando un foto con su celular.

Tip 3.- Incita a la acción: el objetivo de tu volante debe ser que la persona que lo vea, tenga presente tu marca, el producto o servicio que ofreces, pero si se le añade una oferta o promoción, será un gran llamado o “empujoncito” para que el consumidor se decida adquirirlo en un tiempo determinado. Asimismo, toda oferta o promoción, debe tener una vigencia, esto te llevará a crear escasez, ejemplo:

- Oferta valida hasta el 9 de mayo
- Descuentos sólo por esta semana
- Válido para las primeras 50 personas

IMAGEN: Sin imagen.

Tip 4.- Sé diferente: ofrece un PLUS, el cliente siempre espera encontrar lo mejor, es decir, el mejor lugar, el mejor precio, la mejor atención, etcétera. Por lo tanto genera una idea especial para que el cliente se decida por tu servicio o producto y no por tu competidor.

IMAGEN: En la imagen encontramos las manos de un diseñador que esta trabajando en su computadora.