



5 tips voor een folder die scoort!



Een folder maken die je klanten of prospecten voor uw service of product doet kiezen is van uiterst belang. Ontdek hier een pak praktische tips om uw doelgroep van de brievenbus naar uw verkooppunten te krijgen.

Succes verzekerd met deze 5 tips:

Tip 1: Spring in het oog.



Tip 2: Zet uw voordelen in de schijnwerpers.



Tip 3: Wijs de weg met een klare opmaak.



Tip 4: Respecteer de psychologie van het lezen.



Tip 5: Meten is weten.

U bent nu op weg naar een folder die scoort. Klaar om uw zaak extra in de verf te zetten? Bekijk dan zeker onze praktische voorbeelden op het einde van deze folder. Succes!



Tip 1: Spring in het oog.

- **U hebt maar één kans om een eerste indruk te maken.**
In één oogopslag op de cover beslist de lezer of hij de folder al dan niet zal lezen. Zet meteen uw kernaanbod in de kijker met een opvallende afbeelding en een simpele, heldere call to action.
- **Verleid met aantrekkelijke beelden.**
Mooie plaatjes werken sneller én overtuigen sterker dan mooie praatjes.
- **Zorg dat afbeelding en tekst elkaar versterken.**
De foto charmeert. De tekst argumenteert en zet aan tot actie.
- **Wijs de weg doorheen uw folder met heldere (tussen)titels.**
Uw lezer neemt uw folder niet meteen van A tot Z door.
- **Breng uw doelgroep in de juiste sfeer.**
Mensen spiegelen graag. Wilt u hen laten kokkerellen? Laat hen dan iets smakelijk zien.
- **Gebruik kwalitatief papier, liefst ecologisch natuurlijk.**



Tip 2: Zet uw voordelen in de schijnwerpers.

- **Zo gemakkelijk als 1-2-3. Wanneer de lezer beslist om verder te lezen, heeft u nog 1 minuut zijn aandacht.**
Bouw uw communicatie zo op dat ze de 3 kernvragen van de lezer helder beantwoordt:
 - › **Wie?**
Maak het glashelder dat uw merk en uw product of service de oplossing brengt.
 - › **Wat en waarom?**
Vertaal de kenmerken van uw product in concrete voordelen voor de klant. Benadruk de kernvoordelen en hou K.I.S.S. in het achterhoofd: keep it short en simple.
 - › **Waarom NU?**
Zorg voor een duidelijke call to action. Bijvoorbeeld: “Bestel nu op onze website..”
Voeg eventueel een extra voordeel toe en verhoog de urgentie: “dit aanbod geldt tot...”, “de eerste 200 klanten krijgen...”
- **Geef uw lezer een goed gevoel.**
Een simpele boodschap, mooie afbeelding en uiteraard interessante voordelen brengen uw lezer in een “Ja-ik-wil”-stemming.



Tip 3: Wijs de weg met een klare opmaak.

- **Toon uw product.**
- **Laat uw merk duidelijk naar voor komen.**
Duidelijke branding, een logo dat in het oog springt... zonder te opdringerig te zijn.
- **Wijs uw lezer de weg.**
Waar moeten ze zijn om deze actie te genieten? Wat moeten ze doen? Leg het klaar en duidelijk uit.
- **Mensen houden van mensen.**
Ga voor aantrekkelijke gezichten die vooral passen bij uw doelgroep.
- **Maak gebruik van geloofwaardige aanbiedingen en aantrekkelijke coupons.**
Speel met korting, gratis en voordeel door elkaar. Maar vermijd te veel schreeuwerige kortingsignalen.
- **Kies een duidelijk leesbaar lettertype, zoals Helvetica of Verdana.**
Comic Sans laat u beter achterwege.
- **Highlight bepaalde woorden.**
Speel met kleur en contrasten om het leesproces te vergemakkelijken.
- **Originaliteit troef.**
Door gebruik te maken van een niet-gestandaardiseerd formaat, speciale vouwtechnieken of exclusief papier zet u uw folder nòg meer in de verf.



Tip 4: Respecteer de psychologie van het lezen.

- **Test de kracht van uw folder even bij uw vrienden of medewerkers.**
Laat hen uw folder vluchtig bekijken en vraag dan pas wat ze ervan onthouden hebben. Is dit de boodschap die u wou communiceren?
- **De cover en achterkant worden het eerst diagonaal bekeken en gelezen.**
Besteed er dus éxtra aandacht aan.
- **Bij de binnenpagina's van een folder glijden de ogen van uw lezer vanuit de rechterbovenhoek naar de rechterbenedenhoek.**
Trek hun blik naar de linkerpagina met sterke beelden, kleuren en titels.
- **Vermijd lange tekstblokken en lange zinnen.**
Opsommingen, lijstjes en getallen breken de tekst en geven uw lezer wat meer ademruimte.
- **Rust voor het oog.**
Ga altijd voor een witte achtergrond. Zo vermoeit u de ogen van uw lezer niet.





Tip 5: Meten is weten.

- **Maak het rendement van uw folder meetbaar.**

Dit door een unieke code te voorzien op een kortingbon of door een wedstrijd te organiseren. Want meten is weten, niet?

Goede folder gemaakt?

Wij bezorgen hem bij uw klanten.

Bent u moeiteloos door deze 5 tips geraakt? Proficiat, dan bent u goed op weg naar een folder die resultaat boekt.

En vergeet ook het **belang van de bedeling** niet. Want wat bent u met een goede folder, als hij de juiste doelgroep niet bereikt? **Distripost van bpost** helpt u daarbij graag een handje.

Wij bezorgen de folders in alle bussen samen met de geadresseerde brieven én garanderen u een **uitstekende kwaliteit**. Bovendien bereikt u een **optimale visibiliteit**, omdat uw huis-aan-huis met maximum 2 andere Distripost folders wordt uitgereikt. En met de **optie dagzekerheid** valt uw folder in de bus op de door u gekozen dag.

Klaar om uw zaak extra in de verf te zetten?

Neem dan gauw een kijkje op bpost.be/distripost en plan nu al de bedeling van uw volgende campagne.

Geraadpleegde bronnen:

Cees van Rooy. (2013). Handboek reclamefolders: over de kracht van een tijdloos medium.

Workshop "Wie schrijft die blijft" study GFK & EyeSee "The customer and his leaflets" op de retail detail night (2013).

GRP MEDIA SCHOOL ESSENTIALS module "OUT OF HOME".

Dag van de brievenbusreclame Uiteenzetting "Het geheim van het consumentenbrein" (2013).

Create your perfect leaflet: <http://www.royalmail.com/marketing-services-occasional/create-and-prepare/design-your-perfect-leaflet> (2014).

Concevoir le prospectus: <http://reussir-ses-prospectus.fr/le-guide-concevoir-le-prospectus/> (2014).



3 succesvolle voorbeelden.

Voorbeeld 1: Vitelma.

1 Spring in het oog.

- Een aantrekkelijk beeld versterkt de tekst.
- Creëer de juiste sfeer.
- Heldere call to action.

2 Uw voordelen in de schijnwerpers.

- Duidelijk product.
- Het kernvoordeel in de kijker.
- Een beetje urgentie kan geen kwaad.

3 Wijs de weg met een klare opmaak.

- Leesbaar lettertype.
- Origineel folderformaat.
- Heldere kleuren en contrast.

4 De psychologie van het lezen.

- Trek de aandacht naar de linkerbovenhoek.
- Een heldere achtergrond is een rust voor het oog.
- Hou het kort en simpel.

5 Meten is weten.

- Maak het rendement meetbaar door een unieke code of kortingbon toe te voegen.

WIN
1 JAAR GRATIS
VITELMA!

1 Vul snel vóór 31/03/2014
uw persoonlijke code en email-adres in op:
www.winmetvitelma.be

uw persoonlijke code:
MNFH2

2 Maak kans op 1 Jaar GRATIS Vitelma smeer- en bakproducten en ontvang in de toekomst al het nieuws over onze aantrekkelijke acties en kortingen!

3

4

5

1

2

BON
€-0,50

bij aankoop van
1 x Vitelma Smeren 250g
of Vitelma Light Smeren 250g
naar keuze.

BON
€-1,00

bij aankoop van
1 x Vitelma
Bakken & Braden
500 ml of 500g

Voorbeeld 2: Corona.

1 Spring in het oog.

- Een aantrekkelijk beeld versterkt de tekst.
- Creëer de juiste sfeer.
- Heldere call to action.

2 Uw voordelen in de schijnwerpers.

- Duidelijk product.
- Het kernvoordeel in de kijker.
- Een beetje urgentie kan geen kwaad.

3 Wijs de weg met een klare opmaak.

- Leesbaar lettertype.
- Heldere kleuren en contrast.

4 De psychologie van het lezen.

- Trek de aandacht naar de linkerbovenhoek.
- Een heldere achtergrond is een rust voor het oog.
- Hou het kort en simpel.

5 Meten is weten.

- Maak het rendement meetbaar door een unieke code of kortingbon toe te voegen.

STRAF HÉ!

Mijn verzekering? Per kilometer!

Nu 3.000 km GRATIS* autoverzekering

Rijd jij minder dan 15.000 km per jaar? Go dan voor de Kilometerverzekering en bespaar tot 50%.

Corona direct

Ook voor een omnium!

Verzekering: drie formules!

De Kilometerverzekering is **altijd extra voordelig**. Je kan rekenen op de 24u/24h, een persoonlijke dossierbehaarder, expertise binnen 24h en een schadevergoeding binnen de 48u na expertise.

Aansprakelijkheid

De Kilometerverzekering die je als bestuurder moet nemen en die de schade aan je eigen wagen, ook als je 'in fout' bent, vergoed. Ook je aanhangwagen tot 350 kg.

Omni

Deze wagen dan bevelen we je onze Full Omnium aan. Het is de meest uitgebreide verzekering voor schade aan je eigen wagen, ook als je 'in fout' bent. De schade wordt snel betaald.

Full Omnium

De Full Omnium is de meest uitgebreide verzekering die je kan nemen. Het is de meest uitgebreide verzekering die je kan nemen. Het is de meest uitgebreide verzekering die je kan nemen. Het is de meest uitgebreide verzekering die je kan nemen.

Maak een offerte en krijg 3.000 km gratis!

ggratis.be of bel 02 244 22 23

*Promotie geldig voor nieuwe contracten op basis van een offerte die in maart 2018 uitgevaardigd zijn en vóór 31 maart 2018 naar de klantverzekering is opgevoerd worden. Onder voorbehoud van de voorwaarden van Corona Direct. Aanbeveling van de Vlaamse Reguleerder voor de Financiële Sector (Vlaamse Reguleerder voor de Financiële Sector).

Zo wil je verzekerd zijn.

Voorbeeld 3: Octa+.

1 Spring in het oog.

- Een aantrekkelijk beeld versterkt de tekst.
- Creëer de juiste sfeer.
- Heldere call to action.

2 Uw voordelen in de schijnwerpers.

- Duidelijk product.
- Het kernvoordeel in de kijker.
- Een beetje urgentie kan geen kwaad.

3 Wijs de weg met een klare opmaak.

- Leesbaar lettertype.
- Origineel folderformaat.
- Heldere kleuren en contrast.

4 De psychologie van het lezen.

- Trek de aandacht naar de linkerbovenhoek.
- Een heldere achtergrond is een rust voor het oog.
- Hou het kort en simpel.

5 Meten is weten.

- Maak het rendement meetbaar door een unieke code of kortingbon toe te voegen.

1 ONTDEK DE OCTA+ ENERGYBOX
— EN WIN —
€500

2

3

4 MULTI-ENERGIE

5 KRAS & win €500!

• Vul het onderstaande formulier in en geef het af aan de uitbater van uw OCTA+ tankstation (zies zie achterzijde).

• In ruil krijgt u kansbiljetten waarmee u kans maakt op €5 tot €500 aan energierequest!

Bovendien zal OCTA+ u vrijblijvend via e-mail of telefoon uittegenen hoe u nog eens €500 kan winnen door al uw energie samen te brengen: elektriciteit, gas, mazout en brandstof.

5 Ja, ik wil weten hoeveel ik jaarlijks kan besparen dankzij de OCTA+ ENERGYBOX

Mv. Dlv.

Voornaam: _____

Naam: _____

E-mail of tel: _____

Huidge verwarmingstype:

mazout gas elektriciteit

Voorbeelden aan de uitbater van uw OCTA+ station

Kaartnr. **ENERGIEPASS**

5 4 0 1 0 1

5 411444 159608

Reglement beschikbaar op www.octa.nl of door te bellen met 020-6666666. Reg. Octa+, Schiedamschen dijk, 1016 CA Amsterdam.

OCTA+
Een en al energie voor u.

Internet Mobiliteit Gas