

プリンターの新領域をひらく

RISO



2色にすれば 売上アップ するって ホント?

RISOYA

号外

売り切れごめん!!

(国産) 鶏手羽元
(100g当り)

25円

本日夕方6時より
RISOYA直営

30分売り切りくじセール

売り切れごめん!!

(国産) 有頭甘えび
(100g当り)

88円

芝の浦店

01-2346-6789

営業時間
10:00 ~ 10:00

年内はまず
完売します。



かりやすいのは、
どれ？

A.
答えは
一目瞭然！

「1色」



すべて同じ色だと、伝えたい
ポイントが埋もれてしまします。

販促用のチラシです。

ポイントが一番わかりやすいのは
どれでしょう？

「2色」



伝えたいポイントの色を
変えることにより、一目瞭然に。

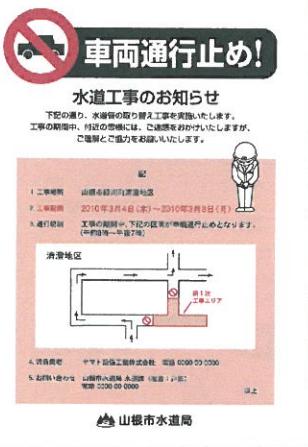
「フルカラー」



カラフルで綺麗に仕上がりますが、
伝えたいポイントが埋もれてしまします。

ポイントを迅速かつ的確に伝えるなら「2色」です。
「2色」を活用すれば、ビジネスの効果が上がります。

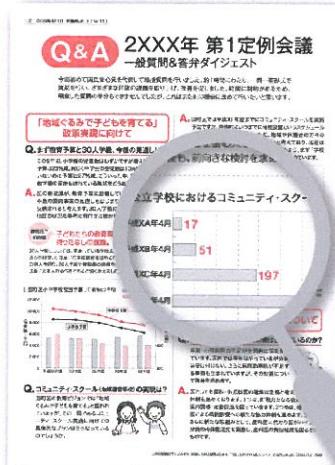
2色の効果について



「2色」は訴求ポイントを伝えやすい。

1色の連絡文書やチラシは、全体を一通り読まないと重要箇所がわかりにくかったりします。重要箇所の文字を大きくしたり、書体を変えたりしても、伝えるまでに時間がかかります。2色なら、ポイントカラーを使用することで、重要箇所、訴求ポイントが一目でわかります。

2色は、ポイントを短時間で伝えるのに最適な表現方法なのです。



「2色」は記憶に残しやすい。

会議資料の重要箇所に、ラインマーカーで目印を付けることがありますね。重要箇所に色を付けることで、その箇所がより記憶に残りやすくなると言われています。記憶に残したいポイントを別色にすれば、強い印象を与えることができ、用件や社名を明確に記憶しやすくなります。

2色は、ポイントを明確に記憶に残しやすい手法と言えます。



「2色」効果を活用して実力アップ!

事例1 2色にしたら来場者数がアップ、売上も向上。

ある自動車メーカーの販売会社では、これまで1色で制作・配布していたフェア告知用チラシを2色にしたところ、フェアの来場者数が大幅にアップしました。



事例2 単色チラシが2色になって、コストも大幅ダウン。

ある商店街では、外注で単色印刷していた折込チラシを、リソグラフの2色印刷に切り替えました。半分以下のコストでインパクトのあるチラシが作成でき、商店街の活性化に役立っています。



*印刷サンプルはイメージです。

すばやく手軽に2色プリントができるリソグラフMDシリーズ。

2本のドラムを内蔵し、2色同時に高速プリントできる<リソグラフMD>。

2色の会議資料や連絡文書などが、手軽に短時間で仕上がります。

両面と2色を1台で実現する、ハイエンドモデル。



リソグラフMD6650W

2色を高精細にプリントできる、A3判対応機。



リソグラフMD6650

手軽に2色プリントできる、A3判対応機。



リソグラフMD6650

手軽に2色プリントできる、B4判対応機。



リソグラフMD5450

* A4両面、画像面積10%、同一原稿1,000枚印刷時。RISOマスターDタイプHG(MD6650W/MD6650)/AS(MD5650)/BS(MD5450)使用の場合。排版インク代含む。用紙代別。

RISOGRAPH MD シリーズ

●リソグラフMDシリーズについての詳細は、担当営業まで。

お問い合わせ先

ホームページ <http://www.riso.co.jp/>