



Dar al cliente una copia del directorio

IDENTIDAD DE MARCA

- *Mayor reconocimiento del cliente*
- *Mayor memoria del cliente*
- *Aumento en la confianza*
- *Aumento en las recomendaciones de boca en boca*
- *Menos tiempo invertido en convencer a los clientes de su valor*

AUMENTO EN LAS VENTAS

- *Los anuncios en directorios aumentan los contactos telefónicos en 37%*
- *Las visitas aumentan en 15%*
- *Los clientes de primera vez aumentan en 10%*
- *Las ventas repetidas aumenta cuando los clientes ven su anuncio*

UNA MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

- *Los negocios que se anuncian venden 17% más que aquellos que no lo hacen*
- *Los clientes recuerdan más a los negocios que se publicitan*
- *Los anunciantes gozan de mayor reconocimiento de marca en su área*
- *Los anunciantes consistentes aumentan su participación año tras año*

AHORRO DE COSTOS

- *Un anuncio por un año cuesta:*
 - *15% menos que un folleto a color*
 - *25% menos que un anuncio de diario mensual*
 - *35% menos que un anuncio de revista mensual*
 - *50% menos que un solo anuncio en la radio*
 - *70% menos que un solo anuncio en la televisión*