

El buzoneo, arma efectiva para publicitarse

El correo directo, buzoneo o mailing sigue siendo una poderosa herramienta que las empresas utilizan para publicitarse entre su público objetivo. El hecho de que haya muchas empresas que invierten cantidades considerables online hace que destinen menos recursos al buzoneo y al mailing tradicional buzón por buzón

Muchos consumidores siguen prefiriendo recibir ofertas de productos y servicios a través de folletos y flyers que por otras vías. Sobre todo teniendo en cuenta que, en muchas ocasiones, incluyen descuentos y promociones que incrementan esa reacción positiva. En empresas como Entrega inmediata 21 lo saben y por eso ponen al servicio de sus clientes un servicio de plegado y ensobrado de cartas y publicidad para que estos puedan realizar campañas rápidas de publicidad y lograr la máxima difusión.

Tanto empresas pequeñas, medianas y multinacionales como los grandes centros comerciales y las ONG son conscientes del poder del buzoneo y del reparto de publicidad. Sobre todo porque les permite segmentar y delimitar las ciudades e incluso los barrios donde se entregan los folletos. La cobertura irá en función de las necesidades de cada negocio y las campañas llegarán a todos los clientes potenciales de las zonas escogidas.

Las ventajas no terminan ahí. Hay muchas otras que hacen del buzoneo el servicio de marketing directo por excelencia. De este modo, las campañas puedan llegar a las casas de todo su público objetivo y captar nuevos clientes que puedan necesitar sus productos o servicios. Además del bajo coste, esta herramienta de marketing directo destaca por dar rienda suelta a la creatividad y al diseño. Se trata de un producto tangible gracias al cual el cliente recibe la información y puede conservarla. Esto es un gran punto a favor respecto a otros canales que ofrecen contenido auditivo o audiovisual. El folleto que haya imprimido y repartido una empresa como Entrega inmediata 21 puede guardarse y conservarse hasta que se necesite el producto o servicio que promociona.

En definitiva, el buzoneo es adaptable a todo tipo de negocio y mensaje al disponer de un gran espacio para la comunicación. Lo digital también tiene cabida en el mailing directo ya que en el folleto se puede incluir una website o un enlace a las redes sociales de la empresa en cuestión. Enlaces que inviten a conocer mejor el producto o punto de venta, a participar en una promoción o a darse de alta en algún servicio. Es una forma de combinar el formato off con el formato online aprovechando las ventajas de cada uno de ellos.

Datos de contacto:

Berta

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Marketing Sociedad Madrid](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>