

El marketing directo continúa siendo decisivo en la intención de compra de los consumidores

Negocios y empresas siguen apostando por estrategias de marketing directo a la hora de hacer publicidad como el buzoneo o el mailing, las cuales resisten con fuerza el tirón de las nuevas tecnologías

En la actualidad el marketing que lleva a cabo una compañía es casi tan importante como el producto o servicio que ofrece. Así lo afirman los responsables de Entrega Inmediata 21, empresa con una dilatada trayectoria los servicios profesionales de reparto de publicidad. El buzoneo o el mailing son dos estrategias de marketing offline que ofrecen la posibilidad de segmentar el público objetivo al que va dirigida la campaña. Además, una de sus grandes ventajas es que con una inversión pequeña, se puede llegar a una gran audiencia. Desde Entrega Inmediata 21 recuerdan que, para que una empresa obtenga rentabilidad, es determinante confiar en una empresa especializada en el estudio de la distribución de la propaganda.

Los expertos de Entrega Inmediata 21 no solo analizan el sector y la competencia de sus clientes a la hora de establecer una estrategia, sino que también coordina y controla a sus equipos para que el reparto sea rápido y eficiente. Hay que tener en cuenta que muchas empresas demandan los servicios profesionales de reparto de publicidad porque desean dar a conocer promociones, ofertas y bajadas de precios en un periodo de tiempo en concreto, razón por la que el reparto no se puede alargar. Los profesionales de Entrega Inmediata 21 insisten en que hoy en día también es importante combinar distintas acciones de marketing directo.

Tanto el mailing como el buzoneo son excelentes estrategias de comunicación publicitaria para todo tipo de negocios y empresas. A pesar de la eclosión de las nuevas tecnologías, desde Entrega Inmediata 21 afirman que la inversión publicitaria en técnicas de marketing directo continúa creciendo, ya que no todo el mundo es usuario activo de internet. La geosegmentación es una de las grandes ventajas que ofrecen estas técnicas de marketing offline. El cliente centra su inversión en el radio de acción elegido, el público potencial y el presupuesto del que disponga.

En Entrega Inmediata 21 realizan una labor de análisis publicitaria que les permite determinar cuál es la mejor estrategia de marketing directo a seguir para cada uno de sus clientes. Independientemente del objetivo que deseen, los profesionales de Entrega Inmediata 21 ponen a su disposición todas herramientas con la finalidad de conseguir la máxima satisfacción en sus servicios profesionales de reparto de publicidad.

Datos de contacto:

Berta

Categorías: [Marketing](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>