

Promocionar correctamente un negocio es la mejor forma de aumentar el número de clientes y ventas

Para destacar una marca entre la competencia hay que buscar la forma más original de promocionar un negocio

Montar un negocio exige mucha fuerza y energía para no desistir en el intento. Sin embargo, una buena idea y la capacidad de llevarla a cabo no bastan para conseguir aumentar el número de clientes y ventas. Además de la ilusión y el esfuerzo, hay que tener claro un camino promocional a seguir para dar a conocer la marca al mercado, y llegar al mayor número posible de consumidores en un tiempo reducido.

La publicidad de una marca puede hacerse de diversas maneras, y cada una consigue unos resultados diferentes en el número de clientes y ventas. Por ejemplo, se ha demostrado que la promoción mediante una campaña publicitaria en televisión a nivel nacional es capaz de aumentar un 10% las ventas. El beneficio de este método es muy positivo a corto plazo, aunque no siempre viable para aquellas empresas que empiezan o que cuentan con un capital reducido.

Además, conocer de antemano la marca puede hacer que un consumidor se decante antes por ella que por otras de la competencia, otra cuestión por la que realizar una correcta y fuerte promoción de un negocio resulta imprescindible.

Cuál es la mejor forma de promocionar un negocio

Los medios de comunicación y los regalos constituyen las formas más acertadas de promocionar un nuevo negocio, lo que a larga va a conseguir aumentar las ventas y los clientes de la marca.

Publicidad

Un nuevo negocio con una inversión importante en cuanto a capital, debería poder realizar también una inversión publicitaria en los medios tradicionales. Estos medios son los que se encargan de hacer llegar a las masas el nuevo producto, servicio o marca, de una forma rápida y eficiente, sin que el empresario tenga que dedicar más tiempo o esfuerzo. La desventaja de este método es que no es válido para pequeñas empresas, a no ser que la promoción se realice a nivel local, teniendo en cuenta que los resultados no serán equiparables.

Movimiento online

Hoy en día, quien no tiene presencia en internet, no existe. La forma de aparecer en internet pasa por

realizar toda una estrategia de marketing, para que la marca o negocio empiece a ganar fuerza en las redes sociales, a través de un blog, o con elementos publicitarios digitales, como pueden ser las campañas de anuncios de Google, o las campañas de SEO y SEM. Para esto, es necesario contar con una empresa especializada que entienda todo el proceso y que ofrezca garantías de resultados en un plazo medio de tiempo.

Organizar un evento

Los eventos culturales y sociales suelen tener una amplia acogida por el público en general. Además, en un lugar donde la cultura de lo gratis siempre triunfa, bastará con aportar comida, bebida y detalles para los asistentes, para que todos lleven en su memoria un buen recuerdo de la nueva marca. En Regalos de Empresa, ofrecen todo tipo de productos promocionales para empresas y negocios que quieran ver cómo aumenta su volumen de ventas. Objetos para la oficina o para la casa, de electrónica, textil, para viajar, etc., los artículos publicitarios de empresa son un seguro para impactar positivamente a los consumidores.

Concurso

Otra opción parte precisamente de la posibilidad de utilizar internet y las redes sociales para dar un impulso promocional al negocio. Mediante un concurso online, es fácil conseguir que la gente participe y comparta la marca, de modo que llegará fácilmente a cientos o incluso miles de usuarios que cada se conectan a los dispositivos para acceder a sus perfiles. No cuesta ningún trabajo ni esfuerzo participar en un concurso online, por eso la mayoría de los concursos triunfan, incluso cuando el premio no resulta extremadamente atractivo.

Es clave invertir en promoción de forma frecuente, porque cualquier esfuerzo sería en vano si una marca que arranca con fuerza desaparece al poco tiempo a causa de la falta de inversión publicitaria. Con este método, el aumento de ventas y clientes estará consolidado, así que cualquier nuevo negocio debería prestar a la promoción la atención que se merece

Datos de contacto:

Marcos
964199396

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

Categorías: [Marketing Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>