

Cómo recuperar a los clientes de las tiendas después del Covid 19 según E-sensorial

El COVID-19 ha cambiado drásticamente la vida del comercio minorista durante los últimos meses, y los efectos de la pandemia continúan estando presentes. Por mucho que muchas personas quieran volver a la "normalidad" después del COVID-19, el comercio minorista será diferente por un tiempo (tal vez para siempre). Debido a esto, las tiendas buscan maneras diferentes y originales de atraer a los clientes. La empresa de marketing sensorial E-sensorial aporta este tipo de soluciones

Hacer uso del marketing sensorial

¿Aún no sabe de qué trata el marketing sensorial? ¿Qué pasaría si pudiera hacer que su marca fuera reconocible al instante a través del olor sin necesidad de mostrar su logotipo? El marketing sensorial es una forma única de hacer que su marca destaque en un mercado abarrotado.

Las marcas más poderosas del mundo permanecen en la mente de los consumidores. Pero aunque el reconocimiento visual es importante, el reconocimiento olfativo lo es mucho más, ya que cuando los clientes huelan una fragancia, inmediatamente les llevará al recuerdo, llevando así a la marca a un nuevo nivel de familiaridad con los clientes.

Los recuerdos relacionados con el olfato son permanentes en el tiempo y más fáciles de recordar. Nuestro sentido del olfato es el único sentido que toca directamente el centro de placer del cerebro y las emociones, los recuerdos y la creatividad. Además, se han realizado muchos estudios sobre el poder de los aromas y su influencia en el estado de ánimo, por lo que puede mejorar la experiencia del cliente y ayudar a mitigar el estrés y la ansiedad, creando un ambiente de tranquilidad en su local. Además, un buen aroma en un negocio hará que los clientes permanezcan más tiempo en él, por lo que será más probable que acaben comprando algún producto.

Se han realizado muchos estudios a lo largo de los años para revelar el impacto de las fragancias en las empresas. Una tienda de bricolaje en Alemania comenzó a usar el aroma de la hierba recién cortada en sus locales. Descubrieron que las valoraciones positivas de los clientes sobre la tienda aumentaron casi un 50%. Su investigación también reveló que el aroma llevó a los clientes a percibir que el personal trabaja más eficazmente y con más conocimientos.

Cada vez más tiendas incorporan el marketing sensorial en su negocio y se ven beneficiados por sus grandes ventajas. Desde empresas que venden vehículos que incorporan aromas a "coche nuevo", tiendas de ropa como por ejemplo Abercrombie, con ese olor tan característico, hasta cafeterías y pastelerías que hacen uso de aromas dulces y de café para atraer a sus clientes.

E-sensorial dispone de una gran variedad de aromas y ambientadores, y dependiendo del tipo de negocio, diferentes olores a elegir que se adapten a cada tienda.

Centrarse en la salud y la seguridad

Es importante que los clientes se sientan seguros en una tienda. Incorporar medidas de salud y seguridad para limitar el contacto físico y garantizar que su personal y sus compradores estén protegidos incrementará la confianza de los clientes. Las prácticas más comunes incluyen duplicar la limpieza y desinfección de su tienda, proporcionar equipo de protección personal a su personal y, si es posible, a sus clientes, y aumentar la disponibilidad de desinfectantes para manos y toallitas húmedas.

En E-sensorial, también cuentan con purificadores de aire de alta calidad que harán que un local sea un lugar seguro y libre de malos olores. Estos purificadores reducen el riesgo de contraer enfermedades, por lo que el covid-19 no será un factor de riesgo en la tienda, además de eliminar olores de alcantarillas, bajantes, cocinas, etc.

Su purificador utiliza filtros HEPA 11 y 13, que pueden filtrar el 99,988% de las partículas con un diámetro de 0,3 micrones. Todos sus filtros cuentan con las correspondientes certificaciones.

Dado que el contenido de ciertos contaminantes en el aire interior puede ser cinco veces mayor que el aire exterior, es importante disponer de filtros de alta eficiencia, incluido el carbón activo, y proporcionar suficientes filtros para los lugares que se deseen limpiar. Su catálogo cuenta con diferentes modelos de purificadores de aire para su tienda o incluso su casa, con el CADR (aire limpio por hora) más alto del mercado, filtros hepa 13 que cumplen con las normas EN 1822-3, filtros de carbón activado e ionizadores para ayudar a filtrar bacterias, virus, contaminantes, etc.

Datos de contacto:

E-sensorial
696461827

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

Categorías: [Marketing](#) [Sociedad](#) [Madrid](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>