

El buzoneo, un gran aliado para las tiendas de ropa

Una tienda de ropa puede utilizar distintos medios de promoción para dar a conocer el catálogo de productos. El buzoneo sigue siendo una práctica frecuente. Esta forma de promoción parte de la actitud proactiva del negocio de llevar hasta el buzón de los potenciales clientes el catálogo de moda de la temporada o las ofertas y descuentos actuales. A través de esta forma de promoción, un negocio también puede seleccionar en qué zonas de la ciudad quiere incrementar su campaña de publicidad, en qué entorno quiere centrar el reparto de folletos.

Beneficios del uso del buzoneo

El buzoneo es una forma de publicidad que gana todavía mayor presencia en un contexto de crisis económica ya que es un canal que facilita una información útil, clara y directa. El buzoneo es una forma de publicidad que es especialmente demandado por el sector de la población de entre 30 y 50 años. Por esta razón, es aconsejable incrementar el buzoneo en aquellos negocios que ofrecen propuestas de moda para personas de esta edad aproximada.

Muchas personas tienen una vida compleja desde el punto de vista del tiempo. Y este consumidor agradece la comodidad de recibir información útil en su propia casa. Por otra parte, el cliente puede guardar en soporte físico esa publicidad y llevarla a la tienda en el momento de hacer la compra para tomar esta guía como fuente de consulta.

Razones para invertir en buzoneo

A través del buzoneo puedes dar a conocer los productos de la tienda de ropa de un modo rápido y con un esfuerzo relativo. Puede ocurrir que el cliente no dé mayor importancia al folleto, sin embargo, también puede ocurrir que lo comparta con amigos y familiares a los que puede interesar dicha promoción. El buzoneo es esencial para reducir los gastos en marketing de la tienda online.

El contenido de este post fue publicado primero en la web Pymes y Autónomos

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Marketing Emprendedores Recursos humanos](#)