

## **El comercio electrónico también se puede aromatizar, según Ambiper**

**La mayoría de las empresas que utilizan estrategias de Marketing Olfativo olvidan una parte fundamental de su negocio: las ventas que se realizan por plataformas digitales. En una sociedad tecnológica, en la que la mayoría de las compraventas se realizan de forma online, es fundamental tener en cuenta al cliente digital**

Actualmente, hay una gran cantidad de empresas, cuyo comercio físico perfuman de forma estratégica para conquistar a sus clientes. Esta estrategia publicitaria se denomina marketing olfativo y tiene el gran poder de generar un vínculo con los clientes, provocar determinadas sensaciones y emociones e incluso atraer clientes. Mucho se habla actualmente de la experiencia de compra en negocios físicos, de atraer o crear emociones durante esta experiencia, crear un ambiente atractivo, generar empatía, transmitir profesionalidad o hacer que el cliente viva una experiencia nueva, diferente dentro del negocio físico, pero poco se habla del negocio online.

La compraventa online, hoy en día, es mucho más amplia que la compraventa física, por este motivo es fundamental generar todas esas sensaciones anteriormente mencionadas en el comercio online. Ambiper, una empresa de Marketing Olfativo, explica como se puede realizar acciones de Marketing Olfativo en el comercio online. "El Marketing Olfativo es una rama del Marketing Sensorial que utiliza el sentido del olfato y las fragancias para influir en el comportamiento de los consumidores o crear un ambiente especial y sensorial para los clientes. Esta rama del marketing funciona también en el comercio digital y es fundamental utilizarlo como una herramienta para crear un vínculo con el consumidor", afirma Ambiper.

Si hay algo que Ambiper tiene claro es que para los comercios físicos es fundamental crear una atmósfera adecuada para los clientes y de hecho es algo más que habitual hoy en día. Cuando se habla del ecommerce, la mayoría de las empresas piensan que todo se reduce a simplemente una presentación impecable del producto, que el producto llegue en buen estado y poco más. No obstante, Ambiper afirma que es posible y es muy importante estimular los sentidos como el tacto y el olfato a la hora de diseñar una experiencia de compra que, de visibilidad, que sea un empujón a repetir la compra.

"Hoy en día tener un comercio online es un reto, puesto que hay una gran competencia en Internet y es imprescindible diferenciarse de alguna manera, generar un "boca a boca" en las redes. Convertir un producto en algo viral es un empujón muy grande para posicionar un producto en el escalafón más alto del comercio digital. El Marketing Olfativo puede ser la herramienta más valiosa para impactar a los clientes y conseguir emoción y recuerdo. Esto se puede realizar mediante el packaging o directamente perfumar el producto", explica Ambiper.

### **Datos de contacto:**

Ambiper  
96 244 90 07

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

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>