

## **El verano, el mejor momento para realizar campañas de marketing directo**

### **Las calles, playas y grandes superficies, son el lugar perfecto para llevar a cabo acciones promocionales, de diferentes productos**

La temporada de verano es un momento perfecto para la organización de todo tipo de campañas de marketing y publicidad, ya que el buen clima invita a la organización de acciones al aire libre. Para muchas marcas, es el periodo más esperado del año, para aumentar las ventas de determinados productos, a través de diferentes campañas promocionales. Estas acciones generan un gran resultado para las marcas, en su objetivo de promocionar las ventas de sus productos de temporada, como pueden ser cremas solares, helados, viajes, o bebidas refrescantes. “No cabe duda, de que la época estival es uno de los mejores momentos para realizar una campaña de marketing, ya que el público, en este caso el cliente, está mucho más receptivo”, señala Mónica Blasco, directora de la agencia de azafatas, RRPP y protocolo, Market Development.

Y es ahí donde el Street Marketing juega un papel decisivo, con acciones específicas llevadas a cabo en las calles, playas o en grandes superficies comerciales, que se convierten en el centro de atención de los transeúntes. Con estas actividades, las marcas ganan visibilidad, y llegan a una gran cantidad de clientes potenciales, maximizando de esta manera, las posibilidades que se conviertan en clientes reales, adentrándose con paso firme en nichos de mercado no explorados.

Otra técnica muy utilizada en esta época del año, es el Field Marketing, o lo que es lo mismo, acciones que conecten directamente con la emotividad de las personas, en campañas donde intervienen diferentes azafatas y promotores. Estos actúan sobre el consumidor directamente, creando un clima que favorece la recepción del mensaje, muchas veces a través del reparto de muestras gratuitas de diferentes productos, en lugares muy concurridos, como pueden ser playas o centros comerciales. “En Market Development contamos con personal especializado en toda clase de acciones en el punto de venta. Nuestras azafatas y azafatos son la elección perfecta para cualquier campaña de marketing, como puede ser el lanzamiento de un producto, dando en todo momento la mejor imagen del mismo, ya que cuentan con gran experiencia para realizar este tipo de acciones”, afirma la directora de la compañía.

#### **Más sobre Market Development**

Market Development, es una agencia de azafatas, RRPP y protocolo ubicada en Sant Cugat del Vallès con 15 años de trayectoria profesional y consolidada como empresa de referencia en el sector. Tiene como misión, planificar, coordinar e implementar acciones comerciales elaboradas específicamente para cubrir las necesidades de cada cliente. Y para ello, dispone de personal altamente cualificado para todo tipo de actos y eventos con el objetivo de representar la imagen de su empresa y dar soporte a todas las acciones. Ofrece además, un servicio integral de comunicación y relaciones públicas 360º. Market Development cerró 2016 con cifras formidables, dando soporte a más de 500 eventos y actos protocolarios.

**Datos de contacto:**

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

Categorías: [Nacional](#) [Marketing](#) [Entretenimiento](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>