

ImprentaMadrid.com: Los productos promocionales son fundamentales para un buen branding

La mayoría de las personas han recibido, al menos una vez en sus vidas, algún regalo promocional. Los regalos promocionales son la herramienta perfecta para hacer branding, a pesar de que cada día hay más empresas que apuestan en mayor parte por los medios digitales

La mayoría de empresas que quieren dar a conocer sus productos o servicios cuentan con campañas digitales, con la errónea creencia de que funcionan mucho mejor que la publicidad impresa. Por una parte, es cierto que la publicidad digital cuenta con un alcance mucho mayor que la publicidad impresa, puesto que se puede llegar a millones de personas sin importar su procedencia. Por lo tanto, si lo que se busca es una estrategia de marketing que llegue a clientes potenciales provenientes de países internacionales, lo mejor es empezar llevando a cabo una estrategia de marketing digital. La gran ventaja del marketing digital es que no requiere mucho presupuesto.

Entre las grandes ventajas del marketing digital también se encuentran la gran segmentación del público objetivo, por género, edad, zonas, gustos, etcétera. La duración de la campaña también es algo fundamental cuando se necesita una estrategia con una determinada duración. Otra gran ventaja es que las empresas pueden llevar a cabo mediciones y evaluar si la campaña esta funcionando o si deben cambiar algunas estrategias para optimizar su funcionamiento. Sin embargo, a lo largo del día los usuarios de Internet reciben una gran cantidad de estímulos publicitarios que, en la mayoría de los casos, suelen pasar desapercibidos debido a la masividad de la publicidad digital.

Por lo tanto, es fundamental plantearse si realmente la publicidad digital tiene fuerza frente a otras estrategias de publicidad impresa que pueden crear más feedback, más recuerdo o funcionar como un incentivo para los clientes potenciales. "La publicidad impresa es algo que los clientes potenciales pueden tocar y palpar y que pueden guardarse para el futuro, en caso de que necesiten ciertos servicios o productos. Si además contamos con un regalo publicitario para nuestros clientes potenciales, es muy probable que estos cuenten con nuestros servicios a largo plazo o al menos nos reconozcan como empresa" explica ImprentaMadrid.com.

Un ejemplo de regalo publicitario que puede funcionar para las empresas que quieran generar recuerdo son los calendarios. Este regalo que pueden realizar las empresas a sus clientes potenciales son un soporte publicitario que puede durar hasta un año entero y es muy sencillo que los clientes potenciales se lo guarden por su practicidad y su uso. También es muy recomendable regalar agendas, libretas, camisetas o bolígrafos, también objetos con una larga duración y que además darán una buena imagen a la empresa. Según ImprentaMadrid.com, no hay nada mejor como hacer feliz a un cliente potencial y no hay mejor forma de hacerlo que con un regalo promocional.

Datos de contacto:
ImprentaMadrid.com
910 015 455

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>