

## **Las ventas de calendarios personalizados crecen a partir de noviembre en más de un 1.000%, según ImprentaMadrid.com**

**Los calendarios personalizados se convierten durante estas fechas en el merchandising más popular elegido en las imprentas por empresas públicas y privadas debido a su poder como elemento publicitario**

El merchandising es uno de los elementos del marketing en el que una gran cantidad de empresas y marcas se apoyan para complementar sus campañas de marketing. Cada temporada del año ofrece a los consumidores la posibilidad de hacerse con regalos corporativos por parte de las empresas, con el fin de aumentar la visibilidad de sus marcas.

Según los datos de ImprentaMadrid.com "es a partir de noviembre cuando los pedidos de calendarios personalizados se incrementan en más de un 1.000% en relación con el resto del año". La empresa dedicada a los servicios de reprografía online asegura que "este tipo de productos de merchandising es perfecto para que una marca sea recordada de manera constante, ya que un calendario es utilizado durante todo el año y se suele colocar en una zona que diariamente sea visible en una casa o establecimiento".

El fin del 2022 se acerca y con él, llega el momento en el que las empresas estudian los datos necesarios para tomar decisiones sobre las estrategias de marketing que llevarán a cabo durante el próximo año. "Al igual que otros productos, los calendarios son elegidos de manera estacional y este es su momento estrella, el final del año", aseguran desde ImprentaMadrid.com. "Las empresas saben que un calendario tiene un potencial altísimo, pero también conocen la importancia de que el mismo sea regalado en las fechas clave de forma que sea elegido por los consumidores como el calendario que los acompañará durante todo el año para apuntar sus citas y recordatorios más importantes", aseguran desde la imprenta online.

El marketing, antiguamente, era un aspecto que solo las grandes marcas podían permitirse. Tanto por cuestiones profesionales como por la evolución del mismo. Gracias a la evolución del mercado y al desarrollo de internet, empresas de todo tipo son capaces de trabajar sus propias estrategias de captación de clientes y de expansión de marca. Desde ImprentaMadrid concluyen afirmando que "la evolución de las nuevas tecnologías está dejando obsoletos muchos elementos que antes eran obligatorios y que ahora están pasando a un segundo plano como pueden ser las agendas de contactos telefónicos y direcciones. Sin embargo, hay elementos que todavía perduran en el tiempo como es el caso de los calendarios, los cuales podemos ver en la mayoría de casas colocados en neveras en las cocinas, en las paredes de los salones o en las mesas de trabajo de millones de despachos gracias a que los mismos nos aportan una gran agilidad a la hora de consultar una fecha y nuestras citas importantes con un solo vistazo".

**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>