

## **Marketing olfativo para vender viviendas: un recorrido de sensaciones creado por Ambiper**

**La mayoría de las personas tienen un olor asociado a la infancia o a un momento que le hace feliz. En el mundo de la inmobiliaria, el marketing olfativo tiene un gran poder y una empresa profesional en esta área explica el porqué**

Actualmente, la mayoría de pequeños y medianos negocios cuentan con un plan de marketing muy ajustado que simplemente se limita a redes sociales y web, olvidando por completo las grandes prestaciones que puede aportar el marketing olfativo. Gimnasios, tiendas, hoteles, clínicas, concesionarios, restaurantes y sobre todo el sector inmobiliario son áreas en las que el marketing olfativo puede conseguir una gran cantidad de misiones. A un precio razonable y unas grandes premisas, herramientas y estrategias, Ambiper puede conseguir una gran cantidad de objetivos que cualquier empresa pequeña, mediana o grande pueda tener. Ambiper es una empresa líder en el sector del Marketing Olfativo en España, explica lo valioso que puede resultar aplicar estas estrategias a la hora de llevar a cabo la venta de inmuebles.

El marketing olfativo es, a día de hoy, una estrategia muy utilizada por grandes empresas multinacionales, pero esto no significa que las pequeñas y medianas empresas dedicadas al sector inmobiliario no puedan contar con estas estrategias. “Es muy probable que si has visitado alguna vez espacios en los que se venden muebles, observes que el recorrido se realiza desde el principio hasta el final, una experiencia de compra ambientada, con aromas evocadores que no pasan desapercibidos. Desde el olor a ropa de cama limpia al olor de unas rosas en un jarrón colocado estratégicamente en una mesa de dormitorio, podrían ser un buen ejemplo de los ambientes que podemos presenciar en estos recorridos. Se trata del marketing olfativo, en el que se emplean ciertos aromas y fragancias para rememorar un momento especial, para hacerte sentir como en casa”, explica Ambiper.

Esta estrategia es, por lo tanto, muy inteligente a la hora de vender inmuebles. Ambiper recomienda comenzar el recorrido desde la entrada de la vivienda que se quiere vender, utilizando una fragancia agradable a modo de bienvenida. “La primera impresión es lo que cuenta y si usamos una fragancia de nuestra infancia, como, por ejemplo, el olor a galletas recién hechas para recibir a los posibles compradores, podemos triunfar con esa venta”, aconseja Ambiper. En las zonas dedicadas a bebés o niños, por ejemplo, Ambiper aconseja utilizar un aroma que indique delicadeza. Estas fragancias podrían ser a manzanilla, rosas, los matices a naranja, a bergamota y palo. El melocotón blanco, la vainilla y la canela también son fragancias que transmiten esa dulzura y sensibilidad de la infancia y son muy aconsejables para utilizar en dormitorios de niños y bebés.

### **Datos de contacto:**

Ambiper  
96 244 90 07

Categorías: [Franquicias](#) [Inmobiliaria](#) [Marketing](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>