

## **Tus Ideas: "El buzoneo es una forma directa, cercana y cero intrusiva para llegar a clientes potenciales"**

**El buzoneo es el segundo medio con más cobertura tras la televisión y es un medio fundamental para crear recuerdo de marca. Además, es el medio menos intrusivo. Sin embargo, no basta con simplemente repartir publicidad**

Hoy en día, debido al avance de la tecnología y del marketing digital, las empresas tienen olvidadas algunas técnicas publicitarias tradicionales que nunca han dejado de funcionar. La publicidad directa o también llamada buzoneo, es el medio que mayor recuerdo crea y el que mejor cobertura tiene. El buzoneo es, además, el canal preferido del 50% de los consumidores. Esto lo demuestra el III Estudio de Marketing Relacional de Mediapost, elaborado por Kantar. Esta ya es una razón de peso para pensar que el buzoneo es un medio con el que las empresas deben contar en sus estrategias de marketing.

El buzoneo es una forma publicitaria que consiste en repartir elementos publicitarios (revistas, tarjetas, flyers, trípticos, muestras, etc.). "El buzoneo no trata simplemente de repartir folletos en los buzones de los clientes potenciales. Es importante tener en cuenta y cuidar una gran cantidad de factores que pueden jugar a favor o en contra de la campaña" afirma Tus Ideas, una empresa experta en Geomarketing. Tus Ideas es una empresa que es consciente del gasto que representa para una empresa cualquier campaña publicitaria y por ese motivo garantiza el mejor precio y efectividad a sus clientes.

El buzoneo, según Tus Ideas, es un soporte publicitario que garantiza la optimización de los recursos. Cuando se realiza un buzoneo eficiente el folleto llega a todos aquellos consumidores potenciales que puedan estar interesados en el producto. Por lo tanto, no es un medio publicitario que se considere como intrusivo, sino como una publicidad útil e informativa. No obstante, para conseguir que el buzoneo sea efectivo y funcione hay que seguir una estrategia y realizar un buzoneo inteligente. El buzoneo es un medio publicitario versátil, por lo que, hay que contar con todos los usos que se le pueda dar y que funcione.

Es posible, además, enfocarse tras la campaña en el ROI, es decir, el Retorno sobre la Inversión. De esta forma, la empresa que haya realizado una campaña de buzoneo puede saber si su campaña ha tenido éxito y de esta forma, optimizar las siguientes campañas. El buzoneo es un medio publicitario que da la posibilidad de conseguir un feedback en el momento de realizar el reparto. El reparto publicitario debe ser inteligente y trazando una buena estrategia de geomarketing. La geolocalización es fundamental para conseguir buenos resultados. Para ello es muy importante que la empresa conozca bien las tendencias de las zonas en las que decide repartir su publicidad. Sin lugar a dudas, contar con una empresa especializada en las zonas y el reparto estratégico, como Tus Ideas, es esencial.

### **Datos de contacto:**

Tus Ideas

915 227 148

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

Categorías: [Marketing](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>