

El impacto de regalar cruceros a los clientes: Un potente incentivador de compras en el punto de venta

En este artículo me he propuesto como objetivo lograr interesarles y descubrirles a qué se debe el impacto que está teniendo regalar cruceros a los clientes por encima de otro tipo de regalos promocionales a los que estamos mucho más acostumbrados.

(Antonio Montes – CEO P&P Comercial Publicidad y Marketing)

Buceando por diferentes fuentes, entre ellas, informes de la cámara de comercio de Valencia, he encontrado que:

El Mediterráneo a día de hoy se constituye en el segundo destino más popular de cruceros a nivel mundial, ya que combina el turismo de costa y playa con la oferta cultural que ofrecen países como España, Italia, Grecia y Francia; este punto amplía el espectro del viajero que unido a la gran oferta de divertimento que ofrecen los barcos a bordo, hacen que lo encuentren atractivo los turistas de todas las edades y perfiles al igual que la opción de tener un viaje todo incluido y gratis elimina las barreras de tipo económico que los usuarios puedan tener. El Atlántico, otro tanto.

Un turismo para todas las edades, sin limitaciones, es lo que ha producido este boom en el marketing empresarial, unido a la acusada crisis española donde el ocio se ha convertido en una meta postergada para muchas familias.

Con un bono de crucero en sus manos, los clientes se encuentran con un regalo que les permite irse de vacaciones con todo incluido y además con su núcleo familiar, ya que la distribución de pasajeros hace que se regale en realidad el alojamiento en un camarote, en el cual pueden ir hasta cuatro personas, siempre con salida y regreso en puertos españoles.

Los empresarios sólo deben acudir a BonoCrucero.com para solicitar información y contratar este interesante regalo incentivador de ventas y de canales de ventas, un producto que sobresale en resultados, a día de hoy, por encima de otras opciones de ocio, también comercializadas por P&P, como son los vuelos por la UE y las noches de hotel en Francia, Andorra, España y Portugal.

Las empresas que contratan estas promociones repiten mes a mes porque el reclamo que proporciona este regalo para las ventas no se extingue tan fácilmente, y los empresarios lo ven claro día a día en el reporte de ventas,

generando así crecimiento en empresas que hasta hace poco estaban manteniéndose con la esperanza de que llegaran tiempos mejores para la economía nacional.

Podríamos concluir que el marketing en nuestro país se encuentra en un momento de gran desarrollo y, en P&P, ayudamos a las empresas a vender más y mejor, apoyándonos en estrategias como ésta, de regalar cruceros y diversión, logrando así captar nuevos clientes en el Punto de Venta ¡Un regalo que no deja indiferente a nadie!

BonoCrucero.com - Datos de contacto:

<http://www.bonocrucero.com>

Teléfono: 91 278 0391
