

# Tickets personalizados con La Tienda del Rollo

## [Multimedia](#)

**En La Tienda del Rollo lo ponen fácil: rollos térmicos personalizados impresos a una tinta en el reverso con el diseño propio y único que el cliente envíe**

Personalizar los tickets de compra en un negocio puede ofrecer beneficios importantes. Algunas de las razones por las cuales podría ser una buena idea:

- Branding y reconocimiento de marca: personalizar los tickets con el logotipo, colores y diseño del negocio ayuda a fortalecer el reconocimiento de marca. Cuando los clientes ven consistentemente estos elementos en sus tickets, se crea una asociación más fuerte con la empresa.
- Profesionalidad: los [tickets personalizados](#) transmiten un sentido de profesionalismo y cuidado hacia los detalles. Esto puede aumentar la confianza de los clientes en un negocio y hacer que se sientan más seguros al comprar los productos o servicios.
- Marketing directo: se puede aprovechar el espacio en los tickets para incluir promociones, descuentos futuros, programas de lealtad u otra información importante. Esto permite realizar un marketing directo y atraer a los clientes para que regresen a un negocio.
- Información importante: además del detalle de la compra, los tickets personalizados pueden incluir información útil, como datos de contacto, dirección de la tienda, horarios de atención y políticas de devolución. "Esto facilita que los clientes sepan dónde encontrarte y cómo comunicarse contigo si es necesario".
- Experiencia del cliente: los tickets personalizados pueden ser una extensión de la experiencia del cliente. Se puede incluir un mensaje de agradecimiento o una nota personalizada, lo que agrega un toque humano y mejora la conexión emocional con los clientes.
- Diferenciación: en un mercado competitivo, la personalización puede ser una forma de destacar entre la multitud. Si se ofrece un toque único en los tickets de compra, se podría hacer que la empresa sea más memorable para los clientes.
- Conexión emocional: los tickets personalizados pueden ser una oportunidad para establecer una conexión emocional con los clientes. Se pueden mostrar valores importantes para el negocio, como la sostenibilidad, la responsabilidad social o el compromiso con la calidad.

La Tienda del Rollo, líder en el sector con más de 30 años de experiencia [www.latiendadelrollo.com](http://www.latiendadelrollo.com) es una empresa especializada en la venta de papel térmico con más de tres décadas de experiencia y con precios imbatibles en internet. De hecho, abonan el doble de la diferencia si encuentran un precio mejor online. Además ofrecen un 10% de descuento en el primer pedido tras suscribirse a su newsletter.

