

## REGALOS PROMOCIONALES ¿BENEFICIO O GASTO INNECESARIO?



**¿Cómo crear un recuerdo de tu marca? ¿Sirven este tipo de productos para aumentar las ventas del negocio?** Revisa los factores que debes considerar antes de tomar esta decisión.

- Si buscas una estrategia para construir marca, atraer nuevos clientes y aumentar tus ventas, es muy probable que hayas pensado en optar por regalos promocionales o corporativos para tus clientes. Entendiendo que muchas veces cuentas con un presupuesto reducido, es válido preguntarse si optar por estos productos genera realmente un beneficio o si son un gasto innecesario para tu negocio.
- La oferta de regalos promocionales que puedes encontrar es muy variada. Por ello, lo importante es que consideres varios factores antes de apostar por una de las alternativas y lograr que esta compra no se convierta en un gasto perjudicial para tu negocio.



### 1. ESTABLECER EL OBJETIVO:

Lo primero que debes analizar es tu objetivo. **¿Por qué vas a elaborar estos regalos promocionales?** Debes tener claro si lo que deseas es dar a conocer tu marca, generar un aumento en las ventas o fidelizar a tus clientes. Esto, será determinante para decidir cuántos productos necesitarás o de qué manera vas a distribuir estos productos. Por ejemplo, si lo que buscas es fidelizar, estos productos tendrán que estar reservados para quienes ya son tus clientes, mientras que, si buscas dar a conocer tu marca, deberán ser entregados de manera más masiva.



### 2. CONOCE A TU PÚBLICO:

Ya que la oferta es muy variada, como lápices, llaveros, pendrives, agendas, calendarios, tazones, deberás tener en consideración **a quién le vas a entregar el producto**. La recomendación es que sea algo útil, que puedan emplear de manera frecuente, que genere una presencia constante de la marca. Lo clave es evitar entregar algo que no les preste ninguna utilidad y que vayan a desechar rápidamente.



### 3. DEFINE EL MONTO:

Ya que tienes claro tu objetivo, puedes establecer cuántos productos necesitarás y si estos serán entregados en una sola oportunidad o tendrán una frecuencia en el tiempo. En base a eso podrás definir cuánto será el monto que deberás destinar a esta acción.



### 4. SELECCIONA EL PRODUCTO:

Con estos pasos ya podrás definir qué tipo de regalo promocional deseas. Recuerda que el método de entrega lo decides tú. Esto puede ser antes o tras una transacción en tu negocio, de manera masiva o específicamente a cierto segmento de tu público. La idea final es ganar popularidad frente a tu competencia a través de esta estrategia.