

¿Aún no usas regalos promocionales?

Escrito por Elradrieni - 07/06/2025 16:51

Debemos ser conscientes de que con los regalos demostramos nuestra firme intención de lograr una buena colaboración. Esto se traduce en una relación beneficiosa con nuestros clientes. Además, los regalos promocionales tienen como objetivo presentar la empresa y mostrar las características y ventajas de cada marca que representamos. El objetivo es que los clientes reconozcan nuestros productos y servicios antes en el mercado, por lo que los regalos promocionales siempre llevan impreso un logotipo y un eslogan.

¿Cuál debería ser el valor de un regalo promocional? Por supuesto, esto depende del presupuesto de la empresa y de la concienciación de sus directivos sobre la importancia del valor del regalo promocional. En principio, los regalos promocionales son de bajo precio y las empresas los ofrecen tanto a consumidores como a socios comerciales. Precisamente según a quién se regalan, distinguimos entre regalos masivos, promocionales y personales.

regalos de empresa

Por ejemplo, en nuestro sector nos dedicamos a la inspección técnica de vehículos. Podemos regalar un bolígrafo en el mostrador a nuestro cliente, que realiza este servicio una vez al año. Sin embargo, no podemos ofrecerle el mismo regalo a nuestro socio comercial, ya que este lleva muchos años utilizando nuestro servicio varias veces al mes. Además, realizaba inspecciones técnicas de toda la flota de vehículos de su empresa.

Casi todos los emprendedores conocen el propósito de los regalos promocionales. Sin embargo, un porcentaje significativo de empresas en el mercado aún duda al respecto.
