

Canetas personalizadas são principais brindes em feiras de negócios

Canetas promocionais distribuídas em feiras de negócios são, cada vez mais, ferramentas importantes na promoção de marcas e para alavancar vendas.

30/08/2016 16:56:07

No ambiente cada vez mais competitivo dos negócios, há um consenso entre empreendedores: brindes são uma excelente maneira de atrair clientes e promover marcas.

Seja para atrair ou conquistar novos clientes, os brindes se tornaram ferramentas importantes nas estratégias de vendas do mundo corporativo.

O principal produto escolhido por empresas são as canetas personalizadas. É o produto que mais circula em promoções, eventos, feiras de negócios e datas comemorativas em empresas.

Apesar de preferência pelas canetas personalizadas, empreendedores recorrem a todo tipo de brinde para reforçar o marketing da empresa.

São mais de 500 tipos de produtos, como adesivos, agendas, isqueiros, porta-cartões, entre outros. A ideia é fazer a marca circular, gerar afinidade, fidelidade, fortalecer ações de venda e promoções.

Imagine o poder desses objetos em um evento com mais de 100 mil visitantes? O resultado esperado é que o cliente lembre-se de maneira positiva da marca da empresa que o presenteou, e com isso estreitar o relacionamento comercial com eles.

O preço baixo e a qualidade dos produtos no mercado os brindes atrativos. Tanto é que o setor, atualmente, emprega cerca de 150 mil trabalhadores, de acordo com a Approm (Associação Nacional dos Fabricantes de Produtos Promocionais).

Uma enorme fração desses números está diretamente relacionados ao volume de eventos focados no mundo corporativo. No Brasil, todos os anos são realizadas mais de 2.220 feiras de negócios, segundo a Ubrafe (União Brasileira dos Promotores de Feiras).

Especialistas no ramo, garantem que os presentes promocionais ajudam a melhorar a resposta de

vendas. O aumento na resposta de vendas pode ser de até 75%, segundo estatísticas sobre o setor.

Pesquisas apontam que 62% dos clientes afirmaram fazer negócios com empresas que deram presentes promocionais. Comparado a outras estratégias de marketing, os brindes apresentam o melhor retorno para uma marca.

Outro dado a favor é que mesmo depois de meses, 39% dos clientes que recebem brindes personalizados lembram do anunciante e da empresa que o presenteou. Ou seja, oferecer um presente personalizado é uma das maneiras mais eficientes das empresas chegarem em seus clientes.

Brindes, como canetas personalizadas, se tiverem informação adequada para a promoção de uma marca e negócio, pode mobilizar a atenção de um número expressivo de pessoas.

Você certamente já ouviu a frase: “a propaganda é a alma do negócio”.

É exatamente essa a essência do brinde nas estratégias de marketing. Mas atenção, se você é um empresário e pensa em investir nesta técnica de marketing, antes de partir à ação para promover o seu negócio, saiba que não é só encomendar o produto ao fabricante e sair distribuindo.

É importante focar no seu segmento e também na abordagem do cliente na hora de dar o brinde. Feito isso, é partir para a ação, promover o seu negócio, e se preparar para muitas vendas.