

¿Quiere que su negocio crezca? ¡Promociónelo!

Por: Pablo Ramírez Moguel

Piense por unos instantes lo que significan estas frases:

- Santo que no es visto no es venerado
- El que no enseña no vende
- Si no te ven, no existes

Todas se refieren a lo mismo. Quizás su producto es el mejor del mercado, o el servicio que ofrece no tiene comparación... pero si nadie lo conoce ni siquiera las moscas se pararán en su negocio. Si quiere que su negocio crezca ¡promociónelo!. La publicidad en cualquier medio es una herramienta **necesaria** para negocios o empresas que buscan crecer, estos son algunos medios de promoción y su función:

1. Las tarjetas de presentación

La primera impresión nunca se olvida. Su tarjeta de presentación es muchas veces la primera impresión que sus clientes potenciales tienen de su empresa. Puede parecer simple, pero una tarjeta de presentación dice mucho de su empresa o negocio, puede darle a sus posibles clientes una impresión de seriedad, formalidad, calidad, eficiencia, o todo lo contrario.

2. Los volantes o flyers

Los volantes pueden ser un gran medio para atraer clientes, pero existen cuatro factores importantísimos para que cumplan su función:

- a) Originalidad:** Deben llamar la atención, generar interés en leerlo.
- b) Simplicidad:** Los diseños sencillos tienen gran impacto y mayor éxito porque es más fácil comprenderlos. Deben transmitir un mensaje muy concreto, proporcionar solo la información necesaria y nunca estar saturados, esto puede generar que la gente ni siquiera los lea.
- b) Distribución dirigida:** Los puntos de distribución deben ser muy específicos, los volantes deben repartirse directamente a su mercado meta, mismo que debe estar bien definido.
- c) Periodicidad:** Deben ser repartidos frecuentemente para tener siempre presencia y permanecer en la mente de sus clientes.

3. Folletos

Contienen más información que los volantes y se presentan comúnmente como dípticos (dobladados en dos partes) o trípticos (dobladados en 3 partes), aunque existen gran cantidad de formas de presentarlos, de hecho entre más original sea el formato, mayor impacto causará. La misión de un folleto es informar a sus posibles clientes quién es su empresa, cuáles son sus valores, cuál es su especialidad y porqué sus productos o servicios le convienen.

4. Catálogos

Los catálogos son un importante medio publicitario y un permanente modo de promoción de ventas. Son publicaciones más extensas cuya finalidad es promover productos o servicios más específicamente. Aunque implican una mayor inversión, generan gran cantidad de ventas.

5. Interactivos

Los cd's interactivos funcionan como catálogos digitales y tienen grandes ventajas sobre los catálogos impresos, la principal es la facilidad para actualizarlos, lo cual implica un gran ahorro en los costos; no tienen límites en cuanto a la cantidad de información que se puede incluir, además de la posibilidad de incluir contenidos dinámicos, como animaciones, video y audio.

6. Sitios web

Hoy en día internet es el medio de información más grande y de mayor alcance del mundo y está disponible las 24 horas de los 365 días del año. Eso significa que cada día es más la gente que navega por internet en busca de información y seguramente alguien está buscando los productos o servicios que usted ofrece. Si usted no tiene presencia en internet, su competencia que sí la tiene está acaparando la atención y la preferencia de sus clientes potenciales. En un sitio web se puede incluir mucho más información que en cualquier otro medio y a un costo mucho menor, y eso lo convierte en la herramienta más **económica y efectiva** de promocionar su negocio llegando a un público masivo y proyectando una imagen vanguardista.