

Beneficios de hacer regalos de empresa

El dicho "es ser de bien nacidos el ser agradecidos" tiene mucha razón, por eso mismo dentro de todas las políticas de empresa debería de estar incluido hacer al menos una vez al año regalos de empresa a clientes y empleados, ya que ayudan a recordar la marca y generan confianza y bienestar al usuario

El dicho "es ser de bien nacidos el ser agradecidos" tiene mucha razón, por eso mismo dentro de todas las políticas de empresa debería de estar incluido hacer al menos una vez al año regalos de empresa a clientes y empleados, ya que ayudan a recordar la marca y generan confianza y bienestar al usuario.

No es una tarea sencilla elegir regalos de empresa que realmente sean útiles y que tengan un efecto positivo tanto en los clientes como en los empleados. Se pueden diferenciar dos tipos de estrategia. Por un lado el objetivo que deben de cumplir los regalos para los empleados es hacerles ver que su trabajo es muy bien valorado entre los directivos y darles ánimo y motivación para continuar mejorando en el día a día. Sin embargo de cara al cliente lo que se persigue a la hora de establecer una estrategia de branding es enganchar al cliente o que al menos recuerde la marca y la tenga en cuenta para futuros negocios.

Como afirma la empresa Erkolía, "nos encontramos día a día con clientes que nos comentan que les cuesta mucho seleccionar un regalo acorde para cada ocasión. Muchas veces somos nosotros los que elegimos por ellos". Existen bastantes tiendas que se dedican a la venta de regalos con precios muy asequibles y sobre todo de muchas temáticas, para que pueda encajar con el gusto de la persona regalada, además pueden asesorarte y facilitarte la labor de selección de regalo.

Es indudable que hacer regalos de empresa a un cliente tiene efectos muy positivos en él, ya que se genera una conexión emocional con la marca. Además de agradecer a clientes antiguos su fidelidad también captas la atención de clientes potenciales.

Por ello esta práctica se debe de introducir en toda estrategia de fidelización de una empresa, ya que con una baja inversión en regalos promocionales, podemos aportar grandes beneficios económicos. En este sentido resaltar que en un entorno tan competitivo como el actual, un simple regalo puede ser determinante en la decisión del cliente. Estrechar lazos con el cliente y también con el empleado resulta positivo de cara al aumento considerable en las ventas, ya que por un lado motiva al empleado a hacer mejor su trabajo y vender más y por otro lado el cliente te tiene en cuenta en su top of mind de marcas.

Datos de contacto:

Optimizaclick

Nota de prensa publicada en: [Asturias](#)

Categorías: [Marketing](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>