

Market Development explica la importancia de las campañas promocionales en los puntos de venta

A pesar del auge del marketing digital, el marketing en el punto de venta sigue siendo una de las disciplinas comunicativas más valoradas por los consumidores, a la hora de tomar una decisión de compra

El punto de venta sigue siendo uno de los lugares más importantes en la cadena de comercialización, ya que es el espacio donde los consumidores determinan en gran medida, la decisión de compra. Así lo indican los datos de la Asociación Internacional de Publicidad en Punto de Venta (POPAI), que señala que el 76% de las decisiones se toman en dicho lugar. Además, según el estudio global de Mood Media El estado físico de la tienda física 2017, el 80% de los consumidores consultados en España, citan "la posibilidad de tocar, sentir y probar el producto", como el motivo número 1 para comprar en la tienda física. De ahí la importancia de la promoción en el punto de venta, por parte de las marcas. Además, dicha técnica es muy eficiente, ya que aprovecha todos los recursos que tiene a su alcance, con un presupuesto mucho más económico que la publicidad en medios de comunicación masivos.

"Este tipo de promociones permiten a las empresas captar clientes nuevos, fidelizar a los existentes y aumentar la notoriedad de marca", señala Mónica Blasco, directora de la agencia de azafatas, RRPP y protocolo, Market Development.

La compañía con sede en Sant Cugat del Vallès y Madrid, cuenta con personal especializado en toda clase de acciones en el punto de venta. "Nuestro equipo de azafatas y azafatos, son la elección perfecta para cualquier tipo de campaña de marketing en el punto de venta, ya que cuentan con gran experiencia para realizar este tipo de acciones promocionales. Los clientes que confían en nosotros, lo hacen buscando la calidad de nuestro servicio, fomentada en la exquisita selección y formación de nuestra plantilla", admite Blasco.

Más sobre Market Development

Market Development, es una agencia de azafatas, RRPP y protocolo ubicada en Sant Cugat del Vallès con más 15 años de trayectoria profesional y consolidada como empresa de referencia en el sector. Tiene como misión, planificar, coordinar e implementar acciones comerciales elaboradas específicamente para cubrir las necesidades de cada cliente. Y para ello, dispone de personal altamente cualificado para todo tipo de actos y eventos con el objetivo de representar la imagen de su empresa y dar soporte a todas las acciones. Ofrece además, un servicio integral de comunicación y relaciones públicas 360º. Market Development cerró 2017 con cifras formidables, dando soporte a más de 500 eventos y actos protocolarios.

Datos de contacto:

e-deon.net

Comunicación · Diseño · Marketing

931929647

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>