

¿Por qué las empresas siguen usando tarjetas de visita en la era digital?

Existen aspectos de la empresa que no se pueden reemplazar ni trasladar al entorno online. Las tarjetas de visita siguen siendo un elemento fundamental en la estrategia de marketing de las compañías

Internet ha cambiado la forma de relacionarse y hacer negocios. Prácticamente todo se puede hacer a distancia: enviar un email, firmar un contrato, o incluso asistir a reuniones. Aunque existen aspectos de la empresa que no se pueden reemplazar ni trasladar al entorno online. Este es el caso de las tarjetas de visita que siguen siendo, hoy en día, una parte fundamental de la estrategia de marketing de las empresas.

A pesar de los beneficios del mundo digital, las empresas siguen invirtiendo grandes cantidades de dinero en marketing tradicional. De hecho, la impresión gráfica representa uno de los mayores gastos en publicidad de las empresas, ya que continúa siendo más efectiva que los formatos digitales. “Los productos tradicionales nunca dejarán de funcionar y el marketing offline seguirá siendo una parte decisiva en la estrategia de marketing de cualquier compañía, principalmente porque una tarjeta de visita es siempre necesaria. Si bien, Internet permite estar conectados y recopilar información al instante, las empresas necesitan utilizar elementos tangibles que agreguen un toque personal y ayuden a formalizar las relaciones comerciales”, explica Rut Martínez, portavoz de la imprenta online, 360imprimir.

Esta plataforma especializada en servicios de marketing impreso, que vendió 100 millones de tarjetas de visita el año pasado, nos cuenta las razones por las que es importante que las empresas sigan utilizándolas en su plan de negocio, incluso en la era digital.

Los contactos esperan recibirlas: Los empresarios de hoy en día reciben cientos de correos electrónicos y solicitudes cada día. Una tarjeta de visita se convierte en un elemento recordatorio y una herramienta sencilla para recopilar todos los datos importantes en un único formato y poder recuperarlos fácilmente en un futuro.

Captan la atención y marca la diferencia: El diseño de una tarjeta representa algo más que un nombre o un número de teléfono, también es un elemento creativo que refleja la personalidad de la marca y permite diferenciarse y posicionarse frente a los demás. La mayoría de empresas contratan servicios de impresión profesionales que asesoran sobre su diseño. Sorprender con una tarjeta de visita no sólo llama la atención sino que también transmite un mensaje de innovación y experiencia única.

Refuerzan la imagen de marca: Se trata de un producto de marketing que aporta notoriedad, credibilidad y prestigio a la marca.

Herramienta de marketing directo: Ni el email ni ninguna otra hermanita digital es tan eficaz como una reunión en persona que termina con un apretón de manos y el intercambio de los datos de contacto.

Bajo coste: Crear tarjetas de visita para los empleados de la empresa supone poca inversión y resulta muy rentable a la vista de los beneficios que conlleva. Las imprentas online permiten optimizar el gasto

en este tipo de productos según las necesidades y el tamaño de la compañía.

Datos de contacto:

Enrique Martínez

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

Categorías: [Marketing](#) [Sociedad](#) [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>