

LA BENDITA AGENCIA crea la campaña para dar a conocer la nueva estrategia de ventas de YAMAHA ESPAÑA

La agencia de publicidad La Bendita Agencia ha sido una vez más la agencia seleccionada por Yamaha España para llevar a cabo la estrategia, creatividad y diseño de una de las campañas más importantes que ha tenido que afrontar la marca japonesa estos últimos años

A lo largo de la historia de Yamaha, su constante evolución tecnológica y diseños innovadores han posibilitado la creación de modelos de gran calidad y fiabilidad; situando actualmente a la marca de los diapasones en el segundo productor mundial de motocicletas y scooters.

Este año, Yamaha España ha puesto en marcha un importante cambio en su estrategia de ventas, convirtiéndose en la primera marca de motocicletas generalista en comercializar sus productos exclusivamente en Concesionarios y Puntos de Venta Oficiales Yamaha. Una nueva evolución en su modelo de negocio para seguir apostando por la calidad, no solo de sus productos, sino también de la experiencia de compra para ofrecer más y mejores servicios a sus clientes y, finalmente, mejorar la calidad del servicio postventa.

De esta manera, Yamaha abandona la venta a través de subagentes y espacios multimarca para comercializar sus productos solo en puntos de venta oficiales, una extensa red de más de 200 puntos estratégicamente repartidos para cubrir todo el territorio nacional.

Con el objetivo de comunicar esta nueva estrategia de ventas tanto a sus clientes actuales, como potenciales y medios de comunicación, La Bendita Agencia creó el concepto: “Cuando sabes lo que buscas, sabes donde encontrarlo” que expresa de forma creativa este cambio de modelo de negocio de Yamaha, que apela al gran conocimiento del producto y de la marca por parte de sus clientes y aficionados del mundo del motor.

La campaña, que se ha difundido tanto en medios online como offline, cuenta con varias versiones de anuncios gráficos adaptados según los diversos modelos Yamaha, dirigidos tanto para revistas especializadas del mundo del motor como medios generalistas así como medios de exterior (autobuses, opis y vallas). Estas piezas, se personalizaron con las direcciones de cada Concesionario y Punto de Venta Oficial según su zona geográfica.

La campaña tuvo su reflejo online con un completo plan de publicidad display y publicaciones en diferentes redes sociales. La agencia también se encargó de la creación de un apartado específico en la web de Yamaha España, donde el cliente puede conocer de forma más detallada las ventajas que le aporta esta nueva estrategia de comercialización. Este apartado web cuenta además con un localizador que facilita la búsqueda del concesionario más cercano.

Adicionalmente a toda esta campaña de comunicación publicitaria, se realizó un comunicado de prensa dirigido a medios de comunicación para explicar los pormenores de esta decisión y los objetivos que persigue la marca con este nuevo rumbo en su política comercial y de relación con el cliente.

La excelencia es una actitud y un compromiso que adquiere Yamaha con sus clientes. Y en este sentido, la agencia ha querido plasmar en todas las comunicaciones esta nueva dirección que asume Yamaha en toda su cadena de valor, desde la compra, el mantenimiento o la reparación del vehículo, alineándose con el posicionamiento de la marca, donde el consumidor es el centro indiscutible de toda su estrategia.

Link apartado web Yamaha España: https://www.yamaha-motor.eu/es/es/ventajas_servicio_oficial/

Link web La Bendita Agencia: <https://www.labenditaagencia.com/>

Datos de contacto:

BENDITA SERVICIOS PUBLICITARIOS, SL
930330101

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

Categorías: [Nacional](#) [Motociclismo](#) [Automovilismo](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Industria](#)
[Automotriz](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>