



7 maneiras
de utilizar
brindes como
ferramenta
de **marketing**





Datas comemorativas

Aproveite as principais datas do ano para se relacionar com seus clientes.

Nós disponibilizamos um calendário com as datas para sua marca se destacar. Além disso, aniversário de funcionários ou clientes, por que não?

Continue lendo as próximas páginas para entender como utilizar essas datas.





Endomarketing

Endomarketing é uma estratégia de marketing institucional voltada para ações internas na empresa.

É também chamado de Marketing Interno e visa melhorar imagem da empresa entre os seus colaboradores, resultando em uma equipe motivada e engajada com as campanhas!





Feiras e eventos

Caso a sua empresa participe de feiras e eventos, é de grande importância a distribuição de brindes personalizados.

Eles atraem visitantes para o seu estande e também deixam uma lembrança para o final do dia.

É comum visitantes produzirem fotos e vídeos após os eventos com os produtos que ganharam e postarem nas redes sociais.

Vai deixar sua marca de fora dessa?





Fidelização de clientes

Normalmente utilizado no final do ano, muitos fornecedores presenteiam seus clientes com produtos de alto valor agregado. Um presente premium, diferenciado e útil no dia a dia, que demonstre o valor dessa parceria.

Através do cálculo de LTV é possível entender qual o valor de seus clientes para sua empresa e assim mensurar quanto você pode investir para realizar campanhas de fidelização.





Campanha Promocional

Campanhas promocionais normalmente são produtos colecionáveis ou sorteio de prêmios, no qual o cliente consegue adquirir o produto trocando cupons, realizando um número de compras ou gastando certa quantia de dinheiro na compra para concorrer.

Quem não lembra dos produtos colecionáveis da Coca Cola, que se trocava as tampinhas por chaveiros, carrinhos, bonequinhos e muitos mais.





Premiações Internas

Você pode utilizar os brindes personalizados como premiações, quando por exemplo, seu time comercial atinge as metas de vendas, ou quando sua equipe de marketing ou produção alcançar um KPI desejado.





Promoção de Vendas

Muito utilizados em pontos de vendas!
Você já deve ter visto aquele famoso compre e ganhe! Exemplo: Na compra de um desodorante X, você ganha uma necessaire personalizada.

Ações de degustação também utilizam muito de recipientes personalizados para distribuição de comês e bebes. Copinhos, frascos etc.





**Planeje sua
campanha
ainda hoje
e conte
conosco!**

**fantastic@fantasticbrindes.com.br
+551139015526 / +551139016590**

