

Guía de Uso de Artículos Promocionales



Artículos Promocionales

Objetos funcionales o decorativos, son utilizados para incentivar la adquisición de un producto o servicio a través del posicionamiento de un mensaje respaldado por una Marca. Generan una relación entre Marca y consumidor basada en estímulos asociados al artículo promocional y al mensaje que este contiene.

Por ejemplo, un artículo de oficina creará una relación entre de dinamismo, proactividad y funcionalidad entre el usuario y la Marca, mientras que un producto de belleza, tendrá un efecto de bienestar, intimidad y protección.

Cualquier objeto puede convertirse en un Artículo Promocional al colocar un mensaje o Marca en él, existen productos ya catalogados para este fin, como plumas, llaveros, bolsas, gorras, etc.

La clave está en conocer la relación que desea establecerse con el usuario



Artículos Promocionales de Escritura

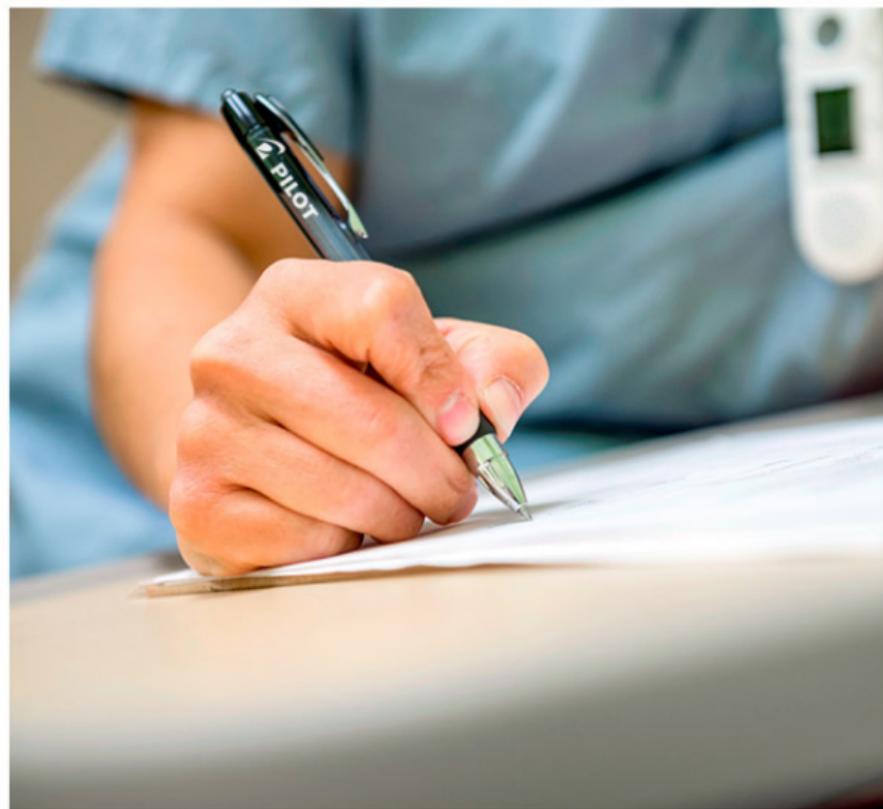
De uso constante, posicionan la Marca y mensaje rápidamente, su variedad de presentaciones los vuelven ideales para obsequiar masivamente a prospectos. Fabricados en plástico, metal, bambú, resina biodegradable y cartón.

Características:

- Para todo público
- Apto para cualquier presupuesto
- Vida promedio de 9 meses
- Ideal para Exposiciones

Principales Artículos:

- Plumas y Bolígrafos
- Lápices y Lapiceros
- Marcatextos y Crayones
- Kits Usb, Láser y Touch Pad



Artículos Promocionales para Oficina

De uso moderado y continuo, penetran el mensaje en el usuario constantemente. Cumplen fines prácticos, creando una relación de "solucionador/beneficiado" entre Marca y usuario. Ideal para clientes y prospectos. Fabricados en plástico, metal y cartón.

Características:

- Para público Ejecutivo y Escolar
- Apto para cualquier presupuesto
- Vida promedio de 18 meses
- Ideal para Oficinas y Escuelas

Principales Artículos:

- Libretas, Carpetas
- Reglas y Sacapuntas
- Tarjeteros y Yoyos Portagafete
- Mouse Pads y Limpia Teclados



Artículos Tecnológicos y de Entretenimiento

De uso constante, son altamente valorados. Crean una conexión de cercanía y familiaridad entre Marca y usuario. Ideales para distribución selectiva entre clientes y prospectos a largo plazo. Fabricados en aluminio y plástico.

Características:

- Para público Ejecutivo y Escolar
- Apto para presupuestos medios
- Vida promedio de 24-36 meses
- Ideal para Oficinas y Escuelas

Principales Artículos:

- Baterías, Hubs y Memorias Usb
- Bocinas y Audífonos
- Touch Pad y Accesorios Celulares
- Juegos de Mesa y Esparcimiento



Llaveros y Herramientas Promocionales

De uso rudo, forman parte del estilo de vida del usuario, acercando la Marca al día a día de su consumidor. Fabricados en acero y plástico. Ideales para clientes y prospectos a largo plazo.

Características:

- Para todo público
- Apto para presupuestos medios
- Vida promedio de 4-5 años
- Ideal en Tiendas y Sucursales



Principales Artículos:

- Llaveros Decorativos
- Llaveros Multi herramienta
- Destapadores
- Encendedores y Lámparas



Artículos de Belleza y Cuidado Personal

De uso ligero, ligan a la Marca con públicos en tendencias de salud, prevención y cosmética. Fabricados en plástico. Artículos siempre bien vistos por su utilidad y beneficio. Ideal para prospectos a largo plazo.

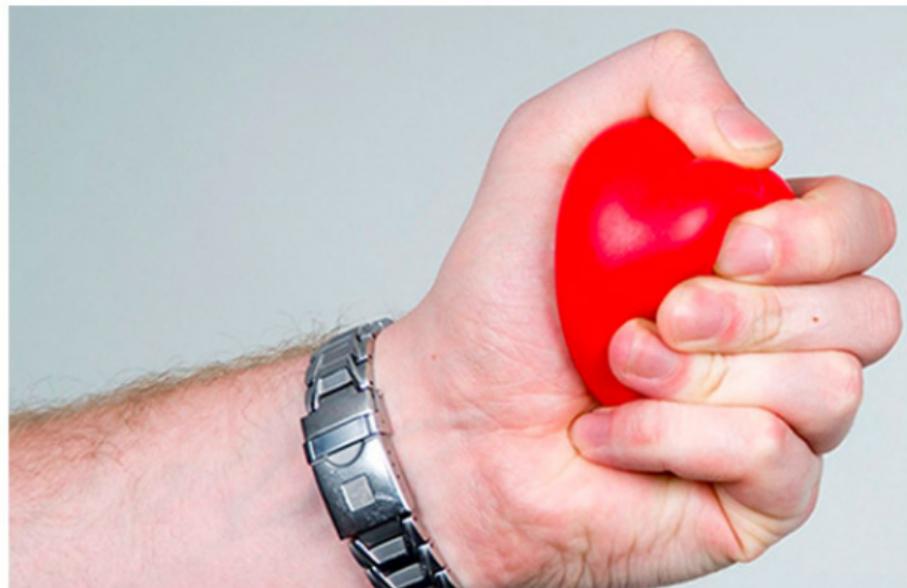
Características:

- Para público ejecutivo adulto
- Apto para presupuestos bajos
- Vida promedio de 4-5 años
- Ideal en Activaciones y Tiendas



Principales Artículos:

- Antiestrés
- Espejos y Alcancías
- Sets de Manicura
- Pastilleros



Bolsas, Maletas y Textiles Promocionales

De uso moderado, hacen que el usuario porte la Marca consigo, convirtiendo el artículo en un canal de comunicación. Fabricadas en poliéster, non-woven, y loneta. Ideales para productos en promoción y regalos para clientes a largo plazo.

Características:

- Para todo público
- Para presupuestos medios altos
- Vida promedio de 3 años
- Ideal para Tiendas y Sucursales

Principales Artículos:

- Hieleras y Cangureras
- Morrales y Maletas
- Bolsas Ecológicas
- Gorras y Cosmetiqueras



Tazas, Termos y Recipientes Promocionales

De uso constante, son objetos imprescindibles para el usuario, por su variedad de modelos, son viables para repartición masiva o selectiva entre prospectos o clientes. Fabricados en acrílico, cerámica y aluminio.

Características:

- Para todo público
- Apto para cualquier presupuesto
- Vida promedio de 3 años
- Ideal para Oficina, Escuela y Viaje

Principales Artículos:

- Tazas
- Cilindros
- Termos
- Vasos y Recipientes



Artículos Promocionales **Sublimables**

Aptos para gráficos digitales en selección de color, otorgan libertad creativa en el mensaje, generan mayor impacto visual, y suelen convertirse en los objetos preferidos del usuario. Incluyen artículos de todas las familias.

Características:

- Para todo público
- Apto para cualquier presupuesto
- Vida promedio de 2 años
- Ideal para todo tipo de uso

Principales Artículos:

- Termos y Tazas
- Vasos y Tarros
- Mochilas y Maletas
- Mousepads y Placas



Artículos Promocionales para el Hogar

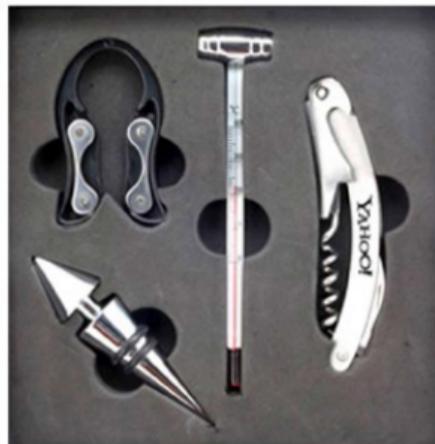
De uso ligero, útiles para funciones específicas no primordiales en el día a día, asocian a la Marca con comodidad y estatus. Fabricados en toda clase de materiales. Ideales para prospectos y clientes de alto valor económico.

Características:

- Para todo público
- Apto presupuestos altos
- Vida promedio de 5 años
- Ideal para eventos exclusivos

Principales Artículos:

- Juegos de Tazas y Cerámicas
- Sets de Vino, Asador y Quesos
- Utensilios de Cocina
- Portavasos



Cómo elegir el Artículo Promocional ideal

Para elegir el Artículo promocional ideal para tu Marca o campaña, se recomienda tomar en cuenta estos puntos.

- **Conocer al Target.**

Puede ser el comprador o el usuario final del producto. Tomar en cuenta edad, género, nivel socioeconómico y estilo de vida.

- **Establecer un Objetivo.**

Puede ser incentivar la compra directa, incrementar el ticket promedio, difundir un evento o posicionar una Marca.

- **Formar un diferenciador.**

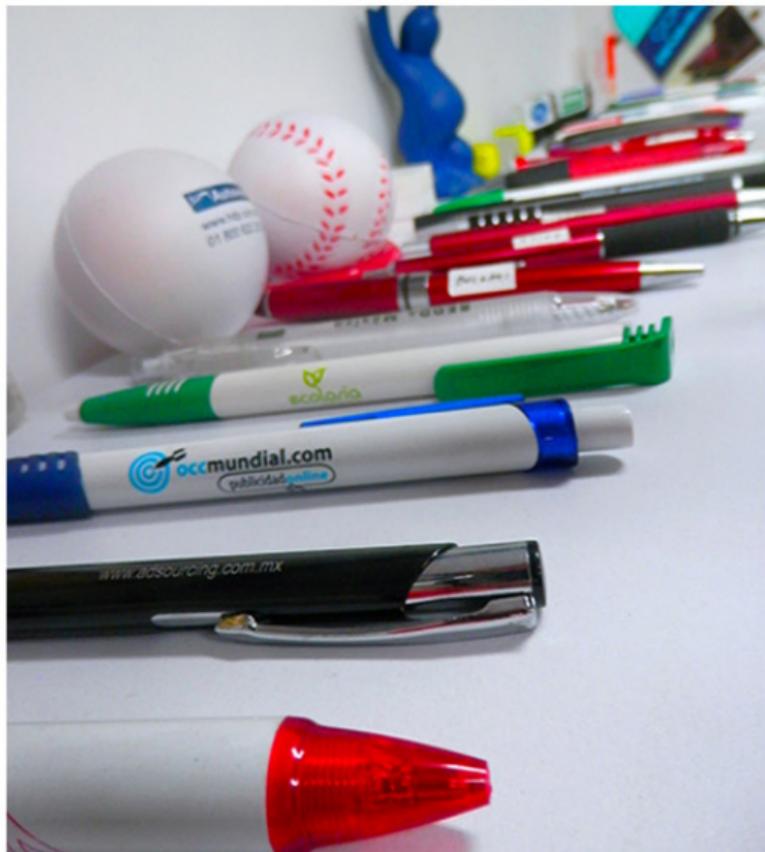
Selecciona una serie de artículos que vayan con la personalidad de Marca y puedan generar una conexión original en el consumidor.

- **Enfocarse al ROI.**

Selecciona un artículo que permita un Retorno de Inversión aceptable, con margen de utilidad o promesa de venta.

- **Crear el momento.**

El artículo puede entregarse antes, durante o después de la compra. Crear el momento clave es fundamental para dejar huella en el consumidor.





Juan de Dios Peza N° 115 Col. Obrera, Del. Cuauhtémoc, México D. F.
5741- 8065 / 6265- 0317
www.innovaciongraficapromos.com
www.innovaciongrafica.mx

**Todas las imágenes aplicadas en esta guía
son utilizadas con fines ilustrativos.*

