

# 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

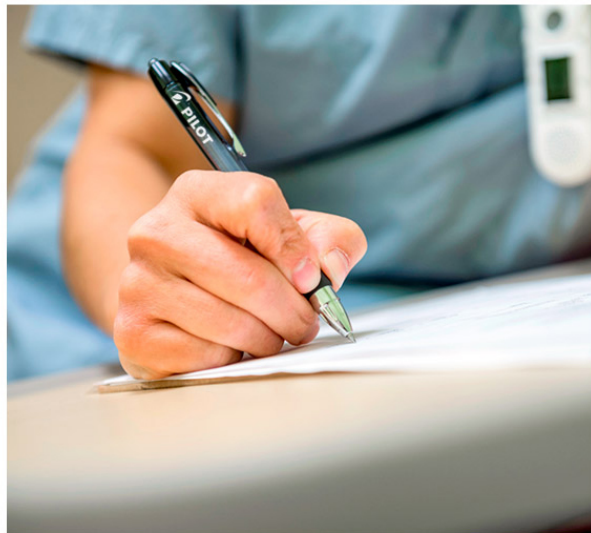
De uso constante, posicionan la Marca y mensaje rápidamente, su variedad de presentaciones los vuelven ideales para obsequiar masivamente a prospectos. Fabricados en plástico, metal, bambú, resina biodegradable y cartón.

### 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

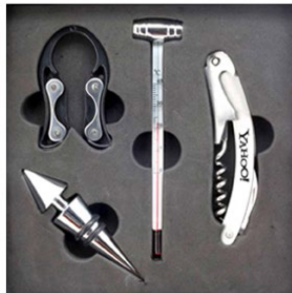
De uso ligero, útiles para funciones específicas no primordiales en el día a día, asocian a la Marca con comodidad y estatus. Fabricados en toda clase de materiales. Ideales para prospectos y clientes de alto valor económico.

### 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.**

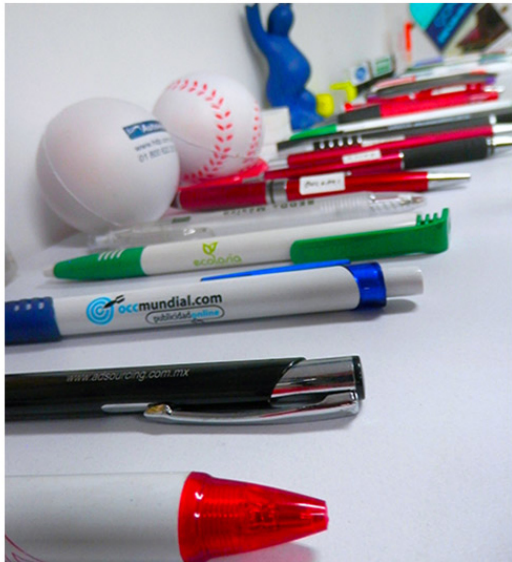
Selecciona una serie de artículos que vayan con la personalidad de Marca y puedan generar una conexión original en el consumidor.

- **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](http://www.innovaciongraficapromos.com)  
[www.innovaciongrafica.mx](http://www.innovaciongrafica.mx)

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

