



Introducción

Generalmente se cree que la publicidad es una actividad que sólo pueden llevar a cabo las grandes empresas Sin embargo, esto no es así Los negocios medianos y pequeños también pueden darse a conocer entre los clientes, promover sus productos y servicios, la calidad y el precio de los mismos, así como sus características, de tal suerte que mejoren sus niveles de ventas.

Sin embargo, hacerse publicidad no es fácil Se requiere conocer y comprender algunos conceptos básicos, así como consultar a personas que tienen experiencia en el ramo Las formas de hacerse publicidad no son las mismas entre las empresas pequeñas y las grandes, así que hay que conocer las reglas del juego que rigen a las primeras, a fin de lanzarse a la aventura publicitaria.

¿Con un anuncio puedo aumentar mis ventas?

Pedro Martínez, el propietario de "Acá las Nuevas Tortas de Pedro", empezó a saborear el placer de ver a sus clientes regresar a su local a comer sus exquisitas tortas El establecimiento estaba nuevamente lleno, había clientes antiguos y clientes nuevos, las ventas iban estupendamente y todo marchaba con normalidad, al menos eso creía Pedro. Sin embargo, su situación estaba muy lejos de ser segura, ya que su competidor no había parado en su empeño de ser el número 1.

Una mañana, Pedro se encontraba en la cocina del local, lavando las verduras y cocinando algunos de los platillos, cuando escuchó en el radio iun anuncio que pregonaba las cualidades de las hamburguesas de su feroz competidor!

"¿Qué es esto?" Pensó "¡Este anuncio lo debe estar oyendo todo Zacatecas! ¿Volverán mis clientes a irse de nuevo a la hamburguesería? ¿Qué debo hacer?"

Pedro estaba captando en ese momento el efecto que el anuncio podía tener sobre sus propios clientes La cosa se estaba modernizando y acaso él no debía quedarse atrás Se hizo las siguientes reflexiones:

1. Es bueno tener un buen producto o un buen servicio, pero a veces no es suficiente.
2. Es bueno vender a un precio justo, pero tampoco es suficiente.
3. Tampoco basta con haber arreglado y acondicionado el local, ni haber puesto esa máquina para juegos.
4. Si quiero que mi negocio crezca y prospere, necesito además que tanto los que ya son mis clientes, como los que no lo son, tengan una buena imagen de mi negocio, y que además esta imagen se difunda.

¡Entonces debo hacerme publicidad!

¿Qué es la publicidad?

La esencia de la publicidad está contenida en una vieja frase que dice: La publicidad es una forma de vender Es una serie de acciones que estimulan a los clientes a comprar ciertos productos o servicios.

Al estimular a los clientes a comprar, la publicidad está siendo un motor muy importante de la economía Si las empresas no venden, no ganan Pero si venden mucho, ganan mucho Y una de las herramientas más importantes que podemos tener a la mano para aumentar las ventas es, ciertamente, la publicidad.

Fundamentos de negocio

Mercadotecnia > El que no enseña no vende > Los beneficios de anunciarse



La esencia de la publicidad está entonces en estimular a que las personas compren lo que nosotros vendemos

¿Es la publicidad un gasto?

Es una creencia popular que la publicidad es un gasto Sin embargo, esto no es así. La publicidad es una inversión

¿Con publicidad puedo vender cualquier cosa?

La respuesta es no. La razón es muy sencilla puedo estimular a mis clientes a que compren mi producto o servicio una vez Sin embargo, si lo que yo ofrezco no es de calidad y al cliente no le satisface, entonces no lo volverá a comprar.

¿Quiénes pueden hacerse publicidad?

La respuesta es todos Tanto las empresas grandes como las medianas y las pequeñas deben hacerse publicidad, es decir, deben buscar nuevos clientes, darse a conocer ante ellos, ofrecer sus productos y servicios y, desde luego, satisfacer sus necesidades.

Se cree que la publicidad es privativa de las grandes empresas Esto sucede porque la mayor parte de los anuncios que escuchamos en la radio o que vemos en la televisión son pagados por este tipo de empresas Pero éste es un error de apreciación, ya que las empresas pequeñas no sólo pueden, sino deben hacerse publicidad.

¿Por qué deben hacerse publicidad?

Sencillamente porque es una forma de aumentar las ventas Y las empresas pequeñas son las que más necesitan hacerlo, para sobrevivir, para crecer y para progresar Las dos empresas que aparecen en los ejemplos anteriores son representativas de la enorme necesidad que experimentan las empresas pequeñas de aumentar sus ventas a través de la búsqueda de nuevos clientes.

¿Y cualquiera puede hacer sus anuncios?

No Si bien es cierto que cualquier empresa - por pequeña que sea - puede hacerse publicidad, también es cierto que no cualquier persona puede hacer sus propios anuncios Se requiere conocer ciertas reglas y herramientas, para lo cual existe gente especializada a la cual podemos recurrir cuando necesitamos sus servicios Más adelante hablaremos de ellos.