

SaronnoNews

Regalare prodotti brandizzati per raggiungere nuovi potenziali clienti? Le ricerche dimostrano che funziona

divisionebusiness · Saturday, August 23rd, 2025

Oggi più che mai è importante distinguersi nel mondo degli affari, lasciando un'impressione positiva e a lungo termine. È stato dimostrato che l'uso strategico di gadget promozionali e brandizzati può attrarre nuovi clienti e, al tempo stesso, incrementare la fedeltà dei clienti già attivi.

I gadget brandizzati servono a rafforzare la presenza di un marchio e possono essere utilizzati come oggetti promozionali, assicurandoti che la tua attività si distingua dalla concorrenza.

Cosa rende davvero efficaci i prodotti brandizzati

Distribuire prodotti brandizzati non è soltanto un'azione promozionale: è un'efficiente strategia di marketing che permette alle aziende di non essere dimenticate nel tempo. Ciò che rende efficace un prodotto brandizzato è l'esperienza tangibile. Un oggetto brandizzato, infatti, viene utilizzato quotidianamente dal destinatario. I gadget sono ambasciatori di un brand.

L'azienda leader nel settore Helloprint presenta una scelta di [gadget personalizzati](#) e tecnologici, come ad esempio leggere powerbank in alluminio, cavi di ricarica, caricabatterie wireless, chiavette usb o mini altoparlanti senza fili.

Secondo Helloprint, il mondo della personalizzazione e della stampa, evidentemente, non si limita solamente alla carta. I gadget aziendali sembrano essere il tipo di pubblicità preferito dalle persone e possono essere utilizzati dai brand anche per dimostrare gratitudine verso chi ha supportato la realtà aziendale.

I gadget, inoltre, funzionano perché sfruttano il principio di reciprocità. Infatti, quando qualcuno riceve un regalo si sente automaticamente obbligato a ricambiare. Questo, secondo le ricerche, si traduce in clienti più soddisfatti e propensi a interagire con il brand dopo aver ricevuto un gadget promozionale.

Non farti scappare questi gadget

Esistono numerosissimi prodotti che possono essere utilizzati a sostegno di questa strategia di marketing. Ad esempio, le penne personalizzate sono pratiche e necessarie sia in ambito privato che professionale. È meglio optare per penne di qualità con inchiostro nero per un uso quotidiano.

Oltre alle penne, anche i bloc-notes sono elementi presenti negli ambienti d'ufficio. Puoi creare

design in diverse dimensioni e colorazioni per attrarre e soddisfare nuovi clienti.

La pandemia ci ha ricordato quanto sia importante igienizzare costantemente le mani, per cui un gel igienizzante può rivelarsi un'opzione efficace e utile, ed è anche un gesto premuroso che migliora l'immagine del brand.

Infine, per gli amanti della skincare e della cura della persona, un buon balsamo labbra brandizzato può migliorare la visibilità del tuo brand e puoi optare per tubetti piccoli o per contenitori rotondi in cui si nota meglio il logo del marchio.

La distribuzione dei gadget personalizzati

Grandi aziende e brand internazionali come Coca-Cola, Apple o Microsoft hanno da sempre utilizzato dei prodotti promozionali per rafforzare la fedeltà dei clienti. La distribuzione di questi ambasciatori silenziosi è fondamentale. Per questo, è fortemente consigliato partecipare a fiere, eventi locali, conferenze, per trasformare l'oggetto promozionale in un vero e proprio strumento di acquisizione clienti.

Ad esempio, un'azienda che partecipa a un evento a Saronno può distribuire gadget brandizzati e far conoscere il marchio ai partecipanti, ampliando il raggio d'azione dell'azienda.

In un mondo dominato dal marketing digitale, i gadget creano un "refresh" e vanno controcorrente, aumentando la percezione del valore del brand

This entry was posted on Saturday, August 23rd, 2025 at 2:57 pm and is filed under [Brianza](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.