

Haz que
tu marca
destaque



ÍNDICE

1. Introducción - ¿Por qué este eBook?
2. El poder del regalo promocional hoy
3. Cuándo usar un regalo (y cuándo sorprende)
4. Qué tipo de productos existen y cómo elegirlos
5. Cómo destacar entre competidores
6. Casos de éxito y estrategias reales
7. La sostenibilidad también se regala
8. Personalización que conecta
9. Cómo preparar tu campaña de merchandising
10. Checklist final para acertar
11. Oferta exclusiva para nuevos clientes
12. Cierre inspirador + contacto Regalos Gifts

1. INTRODUCCIÓN - ¿POR QUÉ ESTE EBOOK?

Estamos en España, en 2025. Las empresas luchan por diferenciarse en un entorno saturado de impactos digitales, mensajes cortos, y atención limitada. Y, sin embargo, los objetos físicos —los regalos promocionales— vuelven a destacar como una de las formas más efectivas de dejar huella.

Este eBook está pensado para inspirarte. Para mostrarte cómo un regalo no es solo un objeto, sino una estrategia. Una manera de fidelizar, de impactar, de posicionarte... de emocionar.

"Un buen regalo crea un recuerdo imborrable."

imborrable

2. EL PODER DEL REGALO PROMOCIONAL HOY

¿Por qué funcionan? Porque siguen siendo tangibles, útiles, visibles. Porque cuando un cliente usa tu taza, lleva tu mochila o escribe con tu bolígrafo, tu marca vive con él. Un buen regalo crea una experiencia, no un gasto.

Beneficios clave:

- Refuerza la visibilidad de marca
- Genera fidelidad y agradecimiento
- Es un canal de marketing pasivo y continuo
- Es útil y recordado

"La marca que se entrega, se queda"

3. CUÁNDO USAR UN REGALO (Y CUÁNDO SORPRENDE)

Momentos clásicos:

- Bienvenida a nuevos clientes
- Renovaciones de contrato
- Eventos y ferias
- Cierre de ventas

Momentos no tan obvios (pero muy potentes):

- Formación interna para empleados
- Recompensas por recomendación
- Recuperación de clientes inactivos
- Envíos sorpresa por aniversario o cumpleaños

"Sorprender es el nuevo convencer."

—

4. QUÉ TIPO DE PRODUCTOS EXISTEN Y CÓMO ELEGIRLOS

Tipos de productos más populares:

- Clásicos: bolígrafos, tazas, libretas
- Textil: camisetas, polos, sudaderas, gorras
- Ecológicos: bolsas de algodón, productos de bambú, botellas RPET
- Tecnológicos: power banks, altavoces, memorias USB
- Mochilas, bolsas de deporte, maletines

Consejo: elige un producto que tenga sentido para tu cliente. No para ti.

"El objeto habla cuando el logo emociona."

—

5. CÓMO DESTACAR ENTRE COMPETIDORES

La mayoría de empresas entregan lo mismo, de la misma manera.

Diferénciate:

- Elige productos originales o poco vistos
- Cuida el packaging: una caja bonita cambia la percepción del regalo
- Personaliza con creatividad (colores, frases, formatos)

En Regalos Gifts trabajamos cada día para ofrecerte productos distintos, no lo mismo de siempre.

"No regales por cumplir. Regala para conectar."

6. CASOS DE ÉXITO Y ESTRATEGIAS REALES

Una asesoría valenciana empezó a incluir una libreta reciclada personalizada con cada nuevo cliente. Resultado: aumento del 40% en recomendaciones.

Una clínica dental entregó una botella de aluminio personalizada a cada nuevo paciente. Resultado: aumento en el engagement y recordación de marca.

Una startup tecnológica usó una camiseta con mensaje como entrada a un evento. Todos preguntaban por la marca.

"Un detalle bien pensado puede abrir más puertas que cualquier discurso."

—

7. LA SOSTENIBILIDAD TAMBIÉN SE REGALA

Hoy más que nunca, los clientes valoran el compromiso con el planeta.

- Usa materiales reciclados o biodegradables
- Elige productos reutilizables (botellas, bolsas)
- Haz visible tu elección (el cliente debe saber que estás apostando por lo sostenible)

"La sostenibilidad también se regala."

—

8. PERSONALIZACIÓN QUE CONECTA

No se trata solo de poner tu logotipo. Se trata de crear un vínculo.

Ideas:

- Añadir el nombre del cliente
- Usar una frase emocional o divertida
- Crear una línea visual coherente con tu marca

En Regalos Gifts te ayudamos a personalizar desde la idea hasta la entrega.

"Un regalo con nombre, conecta con alma."

—

9. CÓMO PREPARAR TU CAMPAÑA DE MERCHANDISING

1. Define el objetivo: ¿fidelizar, captar, agradecer?
2. Piensa en tu público: ¿qué les será útil?
3. Elige el producto y el mensaje
4. Ajusta cantidad y presupuesto
5. Define el momento de entrega
6. ¡Activa la campaña y mide el resultado!

"El merchandising bien hecho se convierte en conversación."

10. CHECKLIST FINAL PARA ACERTAR

- ¿El regalo tiene utilidad real?
- ¿Representa tu marca y tus valores?
- ¿Tiene buena calidad?
- ¿Está bien presentado?
- ¿Está personalizado?
- ¿Genera una experiencia positiva?

"Tu campaña empieza con una intención, no con un logo."

—

11. OFERTA EXCLUSIVA PARA NUEVOS CLIENTES

En Regalos Gifts queremos que lo pruebes sin miedo:

- Primer pedido: 40% de descuento (precio coste)
- Segundo pedido: 30% de descuento
- A partir del tercero: 25% de descuento permanente

Así puedes comprobar nuestra calidad, rapidez y trato profesional desde el minuto uno.

"Primero regala valor. Luego, lo demás llega solo."

—

12. CIERRE INSPIRADOR + CONTACTO

Un regalo bien pensado no solo genera gratitud. Genera recuerdo. Y un recuerdo, en el mundo comercial, vale más que mil impactos digitales.

Haz que tu marca se quede en la mente de tu cliente.

Gracias por leernos. Estamos para ayudarte.

Pablo Fúster Cavestany

Teléfono : 917084018

info@pablofuster.es

www.pablofuster.es · www.regalosgifs.com

Madrid

"El regalo no es el final. Es el comienzo de la relación."