

## B2.11.1 Publicidad en el buzón



El **buzoneo** sigue siendo una herramienta útil para dar a conocer un negocio local, como un restaurante, si se planifica bien. Antes de lanzar la campaña, conviene analizar la zona y el perfil del cliente para que el mensaje llegue al **público adecuado**. El objetivo suele ser aumentar la **notoriedad de marca** y comunicar **promociones**. Aunque muchos folletos se tiran, muchas personas los miran *rápidamente* y algunas incluso buscan información en internet.

1. ¿Qué condición se considera clave para que el buzoneo sea eficaz?
  - a. Repartirlos solo en horas de comida para aumentar el impacto
  - b. Evitar cualquier oferta para no bajar el valor de la marca
  - c. Estudiar el mercado y segmentar la zona antes de la campaña
  - d. Imprimir folletos más grandes que los de la competencia
2. ¿Qué suele hacer la mayoría de la gente con los folletos que recibe?
  - a. Los guarda siempre durante meses por si los necesita
  - b. Los ignora por completo y nunca los mira
  - c. Les echa un vistazo, aunque muchos terminen en la basura
  - d. Los comparte en redes sociales para recomendar el negocio

1-c 2-c

### 2. Tu empresa lanza un nuevo servicio en Valencia y necesita una campaña de buzoneo para captar clientela local.

**Task:** Redacta una solicitud de campaña indicando producto/servicio, público objetivo, zona de reparto, material (flyers/folletos) y cómo medirás el impacto.

**URL:** Solicitar campaña publicitaria de buzoneo

**Use in your answer:** campaña publicitaria / buzoneo / público objetivo / reparto / flyers / medir el impacto