

consulta {influencia}

¿Qué estrategias de marketing se deben usar para atraer la atención de los niños?

Primero se debe aplicar la promoción, es decir, ofrecer un determinado producto, y como valor agregado se puede regalar un juguete o sticker. Eso atrae la atención de los niños. Otro elemento son las campañas de comunicación con temas lúdicos, que permiten que

la marca se posicione en la mente del pequeño del hogar.

Al momento de la compra, ¿qué tanto poder tienen los niños?

Hay productos respecto de los cuales los niños son solo usuarios, como es el caso de los pañales, pero hay otros en los que sí son influyentes, por ejemplo, la gelatina, pues ellos dan su punto de vista de la marca que más les gusta. También están los pequeños que, además de ser usuarios e influyentes, toman las decisiones. Este último caso se puede apreciar en una juguetería.



¿Los niños son un nexo entre el vendedor y el comprador?

Sí, por eso es que muchas empresas que promocionan sus productos en un centro comercial atraen primero la atención de los pequeños mediante el uso de payasos o globos. De esa manera se 'engancha' a los padres quienes, a pesar de que no tienen en mente adquirir el artículo, terminan comprándolo.

(José Luis Wakabayashi, director de la Maestría en Marketing de la ESAN)