

**SI TU NEGOCIO NO SE VE**

**NO**

**VENDE**

**30 CLAVES PARA  
ATRAER MÁS CLIENTES  
Y VENDER MÁS CON  
PUBLICIDAD  
INTELIGENTE**

# ¿POR QUÉ ESTE E-BOOK PUEDE CAMBIAR TU NEGOCIO?

Muchos comerciantes tienen buen producto,  
buena atención y ganas de crecer...  
pero cometen un error silencioso:  
esperan que el cliente aparezca solo.

**Hoy no alcanza con abrir la persiana.  
Hay que llamar la atención, comunicar y  
hacerse visible.**

**Porque un negocio que se ve más...  
vende más.**

# SI NO TE VEN, NO EXISTÍS

Podés tener calidad.

Podés tener buen precio.

Podés atender excelente.

Pero si nadie se entera...  
no alcanza.

En la calle, en el barrio y en la mente  
del cliente, muchas veces no gana el  
mejor:

gana el que mejor se muestra.



# “CUANDO VENDA MÁS, RECIÉN AHÍ VOY A PUBLICITAR”

ESE PENSAMIENTO PARECE  
LÓGICO...  
PERO FUNCIONA AL REVÉS.  
NO HACÉS PUBLICIDAD  
PORQUE VENDÉS MÁS.  
VENDÉS MÁS PORQUE HACÉS  
PUBLICIDAD.

ESPERAR A “TENER MÁS  
PLATA” PARA MOSTRAR TU  
NEGOCIO  
ES COMO ESPERAR A ESTAR  
EN FORMA PARA EMPEZAR EL  
GIMNASIO.



# **LA PUBLICIDAD NO TE HACE GASTAR. TE AYUDA A VENDER.**

**Muchos comerciantes dicen:**

- **“Ahora no puedo”**
- **“No sé si me va a servir”**
- **“Con el boca a boca me alcanza”**

**PERO HAY UNA PREGUNTA CLAVE:  
¿CUÁNTO TE CUESTA NO VENDER?  
CADA PROMO QUE NADIE VE,  
CADA PRODUCTO QUE NADIE CONOCE,  
CADA DÍA CON POCO MOVIMIENTO...  
TAMBIÉN TE ESTÁ COSTANDO DINERO.  
PIENSA...**



# TENÉS SEGUNDOS PARA ATRAERLO

**UN CLIENTE PASA FRENTE A TU  
LOCAL  
Y EN APENAS UNOS SEGUNDOS  
DECIDE:**

- SI MIRA,
- SI FRENA,
- SI ENTRA,
- O SI SIGUE DE LARGO.

**¿DE QUÉ DEPENDE?**

- TU CARTEL,
- TU VIDRIERA,
- TU PROMO VISIBLE,
- TUS COLORES,
- TU CLARIDAD.

**TU NEGOCIO HABLA ANTES QUE VOS.**



# **TU FRENTE VENDE... O ESPANTA?**

**La fachada de tu local es tu primer vendedor.**

**Preguntate:**

- **¿Se entiende qué vendés?**
- **¿Tu cartel se lee desde lejos?**
- **¿Hay una oferta visible?**
- **¿Tu local parece activo?**
- **¿Invita a entrar?**

**Una fachada sin mensaje puede hacerte perder ventas todos los días.**

# LA VIDRIERA TIENE QUE PROVOCAR UNA REACCIÓN

LA VIDRIERA NO ESTÁ PARA “LLENAR ESPACIO”. ESTÁ PARA GENERAR:

CURIOSIDAD,  
DESEO,  
URGENCIA,  
CONFIANZA.

UNA BUENA VIDRIERA DEBE RESPONDER EN SEGUNDOS:

¿QUÉ VENDÉS?

¿PARA QUIÉN ES?

¿HAY UNA PROMO?

¿POR QUÉ DEBERÍA ENTRAR HOY?

Tecnología  
HoneyMend



Superior confort  
En el interior o exterior

PINTURA UV



Protección UV  
Superior confort

REFUERZO  
ESTRUCTURAL

Sistema de Gratas Estructurales para el Refuerzo de la Vidriera

REFUERZO  
ESTRUCTURAL

Sistema de Gratas Estructurales para el Refuerzo de la Vidriera

# SI LA OFERTA NO SE VE, NO EXISTE

Podés tener una promoción increíble...  
pero si el cliente no la ve, es como si no  
existiera.

**Una promo efectiva tiene que ser:**

- **visible,**
- **grande,**
- **clara,**
- **rápida de entender,**
- **y con precio o beneficio concreto.**

**Lo que se ve, se vende.**



# EL CARTEL CORRECTO VENDE MÁS

UN BUEN CARTEL NO NECESITA HABLAR MUCHO.  
NECESITA:

- POCAS PALABRAS,
- ALTO CONTRASTE,
- TAMAÑO VISIBLE,
- DISEÑO LIMPIO,
- MENSAJE CLARO.

REGLA DE ORO:  
SI NO SE ENTIENDE EN 2 SEGUNDOS, NO SIRVE.

## COMPARACIÓN

CARTEL SATURADO VS CARTEL LIMPIO

### CARTEL SATURADO





Demasiada información, poco impacto



### CARTEL LIMPIO

Mensaje claro, diseño equilibrado, mayor impacto



 MENSAJE	Confuso, muchos mensajes compitiendo por la atención.
 DISEÑO	Recargado, muchos colores, fuentes y elementos que saturan.
 IMPACTO	Cansa la vista, distrae, pierde el enfoque principal.
 ACCIÓN	Difícil identificar qué hacer (pedir, visitar, etc).

Claro y directo: se entiende en segundos.

Equilibrado, espacios en blanco, diseño ordenado y profesional.

Atrae la atención, genera interés y comunica mejor la promoción.

Llamado a la acción claro: pedir por WhatsApp y dirección visible.

# CUANDO QUERÉS QUE TE VEAN DE VERDAD...

A veces el problema no  
es tu producto.  
Es que tu negocio no  
genera impacto visual.

Ahí es donde entran recursos  
como:

- gigantografías,
- banners,
- carteles grandes,
- promos bien ubicadas.

Porque cuando tu negocio se ve más fuerte,  
también se percibe más importante.



# GRANDE SE VE. GRANDE VENDE.

**LAS GIGANTOGRAFÍAS SIRVEN PARA:**

- ATRAER MIRADAS DESDE LEJOS,
  - DESTACAR PROMOCIONES,
  - MOSTRAR PRODUCTOS ESTRELLA,
  - REFORZAR TU MARCA,
  - HACER QUE TU NEGOCIO "SE NOTE".
- Y CUANDO SE NOTA MÁS...

# ENTRA MÁS GENTE.

# UN BANNER PUEDE VENDER SIN HABLAR

UN BANNER BIEN UBICADO FUNCIONA COMO  
UN VENDEDOR SILENCIOSO.

IDEAL PARA MOSTRAR:

- PROMOS,
- COMBOS,
- PRODUCTOS ESTRELLA,
- FINANCIACIÓN,
- HORARIOS,
- LANZAMIENTOS.

MIENTRAS VOS ATENDÉS,  
EL BANNER SIGUE CONVENCRIENDO.

**TECNOLOGÍA  
QUE IMPULSA  
TU DÍA A DÍA**

NOTEBOOKS PC DE ESCRITORIOS ACCESORIOS IMPRESORAS

@neosoluciones.ok | Neo Soluciones

WWW.NEOSOLUCIONES.COM.A

**TECNOLOGÍA  
QUE IMPULSA  
TU DÍA A DÍA**

NOTEBOOKS PC DE ESCRITORIOS ACCESORIOS IMPRESORAS

**N NEO SOLUCIONES.OK**

11 6982 8250

# **EL FOLLETO NO MURIÓ. SOLO HAY QUE USARLO BIEN.**

**Un folleto sigue siendo poderoso  
porque:**

- llega a la mano,
- se puede guardar,
- se puede compartir,
- refuerza una oferta,
- y puede llevar al cliente al local  
o al WhatsApp.

**Lo importante no es “dar papel”.**

**LO IMPORTANTE ES DAR UNA  
RAZÓN PARA COMPRAR.**



# REPARTIR SIN ESTRATEGIA NO SIRVE

UN VOLANTE FUNCIONA CUANDO  
LLEGA A LA PERSONA CORRECTA.  
NO SE TRATA DE REPARTIR POR  
REPARTIR.

SE TRATA DE LLEVAR TU MENSAJE A:

- EDIFICIOS CERCANOS,
- NEGOCIOS VECINOS,
- OFICINAS,
- ZONAS CON TRÁNSITO,
- BARRIOS DONDE ESTÁ TU CLIENTE IDEAL.



**La clave es ubicación.**

# PEQUEÑA, SIMPLE... Y MUY PODEROSA:

La tarjeta personal sigue siendo una herramienta útil para:

- dejar tu contacto,
- generar confianza,
- parecer más profesional,
- facilitar recomendaciones,
- concretar ventas futuras.

**Una buena tarjeta dice sin hablar:  
"Este negocio es serio."**



# SI NO TE RECUERDAN, NO VUELVEN

LA GENTE NO SIEMPRE  
COMPRA EN EL  
MOMENTO.

PERO MUCHAS VECES  
VUELVE DESPUÉS...

SI TE RECUERDA.  
POR ESO TU NEGOCIO  
NECESITA:

- NOMBRE VISIBLE,
- LOGO CLARO,
- COLORES  
CONSISTENTES,
- MATERIALES  
IMPRESOS,
- REPETICIÓN VISUAL.

LA REPETICIÓN  
CONSTRUYE MEMORIA.  
Y LA MEMORIA  
CONSTRUYE VENTAS.



# UNA MALA IMPRESIÓN TAMBIÉN COMUNICA

UN CARTEL MAL HECHO,  
UNA IMPRESIÓN POBRE  
O UN DISEÑO IMPROVISADO  
PUEDE GENERAR:

- MALA IMAGEN,
- POCA LECTURA,
- BAJA DURACIÓN,
- MENOS IMPACTO,
- MENOS CONFIANZA.

A VECES NO SE PIERDE POR  
PRECIO.

SE PIERDE POR APARIENCIA.

LO QUE SE VE POCO  
PROFESIONAL... VENDE  
MENOS.

# ***UN NEGOCIO QUE COMUNICA BIEN SE VE MÁS CONFIABLE:***

Cuando un comercio tiene:

- buen cartel,
- promo clara,
- material visual prolijo,
- presencia constante,

El cliente siente que está frente a un negocio:

- activo,
- serio,
- profesional,
- y con intención de crecer.



**Y ESO INFLUYE DIRECTAMENTE  
EN LA COMPRA.**

# LA PUBLICIDAD NO ES SOLO PARA GRANDES MARCAS

MUCHOS COMERCIANTES  
PIENSAN:

- “ESO ES PARA EMPRESAS GRANDES”
- “MI NEGOCIO ES CHICO”
- “NO TENGO PRESUPUESTO”

PERO LA PUBLICIDAD MÁS  
RENTABLE SUELE SER LA MÁS  
SIMPLE:

- UN BUEN CARTEL,
- UNA PROMO VISIBLE,
- UN BANNER ESTRATÉGICO,
- UN VOLANTE EN LA ZONA,
- UNA VIDRIERA QUE VENDAS.

NO HACE FALTA SER  
GRANDE PARA VERSE  
GRANDE

# REDES + IMPRESIÓN = COMBO GANADOR

LAS REDES AYUDAN.

PERO MUCHAS VECES SOLAS NO  
ALCANZAN.

LO MÁS EFECTIVO ES COMBINAR:

- PUBLICACIONES,
- HISTORIAS,
- PROMOS EN REDES,
- CARTELES EN EL LOCAL,
- VIDRIERA,
- BANNERS,
- FOLLETOS.

PORQUE EL CLIENTE IDEAL NECESITA VERTE:

en el celular... y en la calle.



# **EL CLIENTE RARA VEZ COMPRA EN EL PRIMER IMPACTO**

**Necesita verte varias veces:**

- **en la calle,**
- **en tu local,**
- **en una historia,**
- **en un volante,**
- **en una promo,**
- **en una recomendación.**

**Cuanto más te ve,  
más familiar te volvés.**

**Y LO FAMILIAR...  
VENDE.**

# CÓMO SABER SI A TU NEGOCIO LE FALTA PUBLICIDAD

SI TE PASA ESTO, TE FALTA VISIBILIDAD:

- ENTRA POCÁ GENTE AUNQUE TENÉS BUEN PRODUCTO
- TUS PROMOS NO SE MUEVEN
- LA GENTE NO VE LAS OFERTAS
- DEPENDÉS DEMASIADO DEL BOCA A BOCA
- VENDÉS POR MOMENTOS, PERO NO DE FORMA CONSTANTE
- LA VIDRIERA NO GENERA CONSULTAS

**No siempre  
falta más  
esfuerzo.  
A veces falta  
más visibilidad.**



# **NO HACER PUBLICIDAD TAMBIÉN ES UNA DECISIÓN**

- **Y MUCHAS VECES ESA DECISIÓN CUESTA CARO:**
- **MENOS CLIENTES NUEVOS,**
- **MENOS MOVIMIENTO,**
- **MENOS RECORDACIÓN,**
- **MENOS VENTAS REPETIDAS,**
- **MENOS CRECIMIENTO.**

**MIENTRAS VOS NO TE  
MOSTRÁS...**

**OTRO NEGOCIO SÍ LO ESTÁ  
HACIENDO.**





## PUBLICIDAD QUE SÍ FUNCIONA EN UN COMERCIO LOCAL

Para empezar, esto suele dar resultado:

- cartel principal legible,
- promo visible en vidriera,
- banner de producto estrella,
- gigantografía estratégica,
- folletos en la zona,
- tarjetas con contacto,
- carteles internos de ofertas,
- piezas visuales para redes.

No hace falta hacer todo de golpe. Hace falta empezar bien.

# PLAN SIMPLE DE 7 DÍAS PARA VENDER MÁS

**Día 1:** Revisá si desde afuera se entiende qué vendés

**Día 2:** Elegí una promo fuerte

**Día 3:** Hacé un cartel visible para esa promo

**Día 4:** Hacer un banner de tu producto estrella

**Día 5:** Repartí volantes en la zona

**Día 6:** Publicá esa misma promo en redes

**Día 7:** Medí consultas, entradas y ventas

**La mejora no empieza cuando pensás.**

**Empieza cuando publicitas.**



# TU NEGOCIO NO NECESITA MÁS SUERTE. NECESITA MÁS VISIBILIDAD.

La publicidad no reemplaza tu esfuerzo.  
Lo potencia.

No alcanza con abrir la persiana.  
Hay que llamar la atención.  
Hay que invitar.  
Hay que comunicar.  
Hay que estar presente..



**El cliente no compra lo que no ve.**

# ¿QUERÉS QUE MÁS PERSONAS VEAN TU NEGOCIO?

ENTONCES EMPEZÁ POR MOSTRARTE MEJOR.  
CON EL MATERIAL CORRECTO PODÉS  
LOGRAR:

- MÁS PRESENCIA,
- MÁS CONSULTAS,
- MÁS RECORDACIÓN,
- MÁS MOVIMIENTO,
- MÁS VENTAS.

EN MAXIGRÁFICA TE AYUDAMOS A  
TRANSFORMAR TU NEGOCIO EN UN IMÁN DE  
CLIENTES.

CARTELES PROMOCIONALES

BANNERS

GIGANTOGRAFÍAS

FOLLETOS Y VOLANTES

TARJETAS PERSONALES

MATERIAL VISUAL PARA TU LOCAL



## MAXIGRAFICA

*Lo hacemos Mejor al Mejor precio*

[www.maxigrafica.com.ar](http://www.maxigrafica.com.ar)

# TU NEGOCIO PUEDE VENDER MAS.

SOLO NECESITA PUBLICITAR MEJOR.

Si querés destacar tu local, comunicar promociones y atraer más clientes, en Maxigráfica te ayudamos.

Pedí tu presupuesto  
Carteles, banners, gigantografías,  
folletos, tarjetas y más


La publicidad no es un gasto.  
Es el empujón que tu negocio necesita.

 [www.maxigrafica.com.ar](http://www.maxigrafica.com.ar)

 [info@maxigrafica.com.ar](mailto:info@maxigrafica.com.ar)

 maxigrafica

 maxigraficacordoba

 351-4252413

 3515454041

 Santa Rosa 367- of. 6 - Cba - Arg.