ESTRATEGIAS DE MARKETING CON IMPRESIÓN 3D

CONTENIDO

Introducción	3
¿Qué es la Impresión 3D?	4
EL PROBLEMA	5
LA SOLUCIÓN	6
Estrategias de aplicación	8
Casos de éxito y ejemplos inspiradores	12
Conclusión	21

¡BIENVENID@!

En esta guía descubrirás cómo la impresión 3D puede ayudarte a mejorar tus estrategias de marketing promocional para sorprender a tus clientes.
¿Estás preparad@?



Crea artículos 3d promocionales únicos

¿QUÉ ES LA IMPRESIÓN 3D?

Sin rodeos...,
es una impresora que en vez de imprimir
papel imprime objetos 3d reales a través de
modelos digitales diseñados por ordenador.

PERO...

Si, con las impresoras 3d se pueden hacer
realidad los objetos que imagines.

Y ESTO APLICADO AL MARKETING PROMOCIONAL...

Abre un mundo de originalidad y nuevas posibilidades.

EL PROBLEMA

En un mercado saturado de productos promocionales convencionales, las empresas se enfrentan a un problema recurrente: **la falta de impacto y diferenciación**.
Los artículos promocionales genéricos, como bolígrafos, llaveros estándar y tazas, suelen pasar desapercibidos y, en el peor de los casos, terminan olvidados en un cajón o, peor aún, en la basura.

¿Por qué los artículos genéricos están fallando?

- **Saturación del Mercado:** La abundancia de productos promocionales similares reduce significativamente su capacidad de captar la atención. Con tantas opciones similares, los clientes se sienten desbordados y, en última instancia, indiferentes ante estos regalos.
- **Falta de Personalización:** Los artículos promocionales tradicionales a menudo carecen de personalización significativa. Un logotipo impreso en un bolígrafo no es suficiente para destacar en un entorno competitivo donde las experiencias personalizadas son cada vez más valoradas.
- **Poco Valor Percibido:** Si un producto promocional no aporta un valor claro y visible al cliente, su impacto se diluye. Los artículos genéricos a menudo no logran crear una conexión emocional con el cliente ni fortalecer la identidad de la marca.

LA SOLUCIÓN

Conexión emocional con el cliente

DIFERENCIACIÓN y Exclusividad

Personalización y adaptación rápida

Creatividad de IMPACTO

Identidad de MARCA y mayor retención

Ahorro de costes y Rentabilidad

ARTÍCULOS PROMOCIONALES 3D

- **Conexión emocional con el cliente:** Un artículo diseñado especialmente para el cliente refuerza la relación y aumenta la fidelización.
- **Diferenciación y exclusividad:** Al poder crear piezas únicas, hace que tu marca destaque frente a la competencia de forma original y sorpresiva.
- **Personalización y adaptación rápida:** Los artículos 3d se pueden personalizar y ajustar de forma rápida, por lo que puedes aprovechar y diseñar productos adaptados a cada ocasión, como ferias, eventos, etc.
- **Creatividad de Impacto:** La impresión 3D te permite dar vida a ideas innovadoras y creativas de forma única, comunicando de forma poderosa e impactante. No se trata solo de crear un producto, sino de crear una experiencia personalizada que resuene con tu audiencia y el proyecto.
- **Identidad de marca y mayor retención:** Al crear algo verdaderamente representativo y memorable, logras una mayor conexión emocional con tus clientes, lo que da reputación positiva a tu marca impulsando la fidelización y la recomendación.
- **Ahorro de costes y rentabilidad:** Gracias a su rápida cadena de fabricación y su impacto positivo en el cliente permite tener un ahorro en costes y una rentabilidad a corto, medio y largo plazo por lo que el dinero que se destina a artículos promocionales estará mejor invertido que farbricándolos con artículos de publicidad genéricos.



ESTRATEGIAS DE APLICACIÓN DE ARTÍCULOS 3D

1- Identifica las fases de embudo en las que estén tus clientes

Teniendo la posibilidad de crear de forma tan rápida y personalizada puedes acertar de pleno ofreciendo a tus clientes un artículo que les encante, pero siempre teniendo en cuenta...
¿En qué fase se encuentran tus clientes en tu objetivo?

¿Captación? Los clientes de captación son aquellos que aún no han interactuado con tu marca. EL objetivo es captar su atención y generar interés.
Puntos claves: Los artículos **deben ser visualmente atractivos y útiles en el día a día** para aumentar la exposición a la marca, asociándola con calidad e innovación.

¿Recomendación? Son aquellos que ya han tenido una experiencia con tu marca y queremos que incluyan en nuevos clientes a través de la recomendación.
Puntos clave: Los artículos **deben ser personalizados y ofrecer sentido de exclusividad**.

¿Fidelización? Son aquellos que han realizado varias compras y tienen una relación continua con tu marca.
Puntos clave: **deben ser de calidad y tener un significado especial** que refuerce la conexión emocional.

2- Define la idea del artículo promocional

Nadie mejor que tú conoce el gran impacto que puede tener una buena estrategia de marketing y tenemos una buena noticia que darte. La Impresión 3d es un potenciador de creatividad!

¡IMAGINA Y CREA! Pero hazlo siguiendo estas reglas:

- **Prioriza la necesidad, gusto y utilidad de tu cliente:** Este es un error que cometen frecuentemente las empresas, y es que priorizan la marca que tanto esfuerzo les ha costado crear, y esto, no lo percibe de la misma manera el cliente.
  Enfoca primero el artículo en tu cliente y después relaciónalo con tu marca.
- **Sé original y diferente:** No es lo mismo un llavero con forma/dibujo que guste a tu cliente y que tenga tu marca que regalarle un simple llavero con tu logotipo. Esto último refleja el error anterior comentado.
- **Enfócate en remover emociones positivas relacionadas con el evento/lugar:** ¿Estás en un evento tecnológico? ¿En un evento pro ambiental? Recuerda que esos clientes estarán ahí por voluntad propia. Utiliza esto para sacar ventaja y piensa en un artículo que provoque un estímulo relacionado con ello teniendo en cuenta los otros dos puntos anteriores.

3- Diseña el mejor artículo posible

Llaveros / Imanes personalizados

Ahora que ya sabes de qué va la cosa.. Haz un llavero o un imán ESPECTACULAR totalmente personalizado que realmente provoque un estímulo positivo a la vez que promocionas la marca. El límite está en tu imaginación.

Trofeos y premios para el más aburrido...

Y es que con los premios pasa algo muy parecido... Placas, copas de latón...siempre lo mismo. Artículos que hoy en día dicen muy poco.
SORPRENDE con un premio que provoque un GUAU y recuerda que se trata de remover emociones... Imagina un trofeo de cualquier temática deportiva que mezcle también alguna figura muy conocida del lugar! Será un trofeo ganador valga la redundancia.
¡Con impresión 3d puedes crear los premios más originales!

Figuras y Regalos promocionales

Y ya que podemos hacerlo realidad con solo imaginarlo...
Pétalo con una figura o un regalo estrella que se mimetice a la perfección con tu empresa y/o tu evento.

CASOS DE ÉXITO Y EJEMPLOS INSPIRADORES

AUDECA, INES Y AYTO. CASTROURDIALES

La inauguración de la restauración del cargadero de Castrourdiales fue un hecho histórico al que acudieron personas muy importantes e influyentes y qué mejor idea que realizar réplicas a todo color del icono de la ciudad. Este proyecto fue de gran ambición y el resultado fue espectacular, agregando incluso un Roblón auténtico de la estructura original integrado en el mar que encantó a los que recibieron la figura.



CÍVICA Y SUS PREMIOS ORIGINALES PARA EMPLEADOS

Porque la motivación es parte del camino del éxito de una empresa y en Cívica lo saben.
Cada año cívica reparte premios individuales a sus empleados, provocando sonrisas y buen rollo con estos trofeos.









LLAVEROS DE RÉPLICAS DE PRODUCTOS DE LA MARCA CON NFC

¿Tienes un evento en la que quieres captar a clientes?

Regala una réplica a tus clientes potenciales de tu producto que incluya un NFC integrado en el llavero con un descuento canjeable únicamente en el evento donde estás haciendo la promoción.
Conseguirás más interacción y más conversión.

NFC

RÉPLICAS A GRAN ESCALA MARCAS DE COSMÉTICOS

Exposición de réplicas de gran tamaño de botes de cosméticas en un evento promocional de grandes marcas.







IMANES MYCUBIES

Mycubies, la marca de snacks naturales, sorprendió a sus clientes con divertidos imanes en forma de pepino. Más allá de su función promocional, estos pequeños detalles generan una reacción emocional positiva: provocan sonrisas, despiertan curiosidad y fortalecen el vínculo con la marca.
Al recibirlos, los clientes no solo conectan con el lado saludable de Mycubies, sino también con su personalidad cercana, alegre y original.



RÉPLICAS PREMIOS ONDAS

ROBERTO LEAL

El presentador quiso hacer partícipe a todo su equipo de Pasapalabra regalando una mini réplica del reputado premio a todos sus compañeros.





PROYECTOS INMOBILIARIOS EN MINIATURA

Pequeñas obras de arte con logotipo en 3D donde cada llavero presenta una fiel reproducción de un edificio emblemático en su fase final de construcción en proyectos de arquitectura.





LLAVEROS CON LA ESENCIA DE TU NEGOCIO

El éxito de Siurell Obra civil se basa en la excelencia de cada una de sus acciones.
En este caso aprovecha la impresión 3d para fabricar llaveros 3d personalizados originales que representan su sector para promocionar su negocio.

TROFEOS MADRID SPAIN MASTERS FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BÁDMINTON

Un proyecto en el que convirtieron el logotipo de la Federación en realidad fusionando una pluma de Bádminton con el Oso y el Madroño.





LLAVEROS GRACIAS DE KOKORO LINES

Los valores de la empresa Kokoro Lines se identifican con el reciclaje y la ayuda al medio ambiente. Con cada pedido realizado donan una parte en la limpieza de mares, y agradecen a cada uno de sus clientes con un llavero sorpresa dentro de la caja.

Este es el claro ejemplo de remover emociones positivas a los clientes, dándoles prioridad en el regalo, no a la marca directamente.

De forma creativa envuelven el isotipo de la marca con animales y vegetales marinos con un mensaje directo de “Gracias”.

¿Qué le gustaría más al cliente? Incluir un llavero con isotipo y grabando la marca Kokoro Lines o este llavero dónde le das las gracias por su colaboración regalándole un llavero bonito donde además incluyes el isotipo de la marca integrado?

Recordemos que el cliente que compra en Kokoro Lines es un cliente con tendencia en la ayuda al medio ambiente.



IMANES MYCUBIES

Inspirado en uno de los símbolos más representativos de la red viaria del norte de España, este obsequio en forma de 'Y' rinde homenaje al famoso cruce que une Oviedo, Gijón y Avilés. Más que una intersección de autovías —la A-66 y la A-8—, la 'Y asturiana' representa el punto de encuentro entre caminos, personas y trayectorias de vida.

Con él se evoca no solo un referente de infraestructura, sino también un símbolo de conexión emocional con Asturias: con sus paisajes, sus raíces y los múltiples destinos que parten desde este vértice único.

Es un recordatorio tangible de que cada camino recorrido tiene un origen común y un destino compartido.





ICONOS DE VALORES CORPORATIVOS

Integridad, Excelencia, Respeto, Teamwork e Innovación

Un proyecto basado en crear llaveros puzzle que unen los símbolos de los pilares fundamentales que representan a la empresa RGIS.

IMANES MYCUBIES

¿A quién no le gustaría recibir un Óscar?
Esta fue la idea con la que se inspiró CMarketing para sorprender a los galardonados de su evento anual.
Incorporando su color corporativo y su logotipo en la figura añadió una placa con la grabación de los ganadores y el resultado fue un éxito.
Seguro que los que recibieron el premio expondrán su figura con mucho orgullo en la empresa.

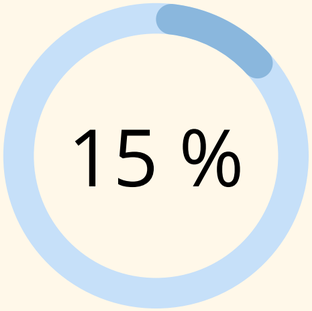


CONCLUSIÓN

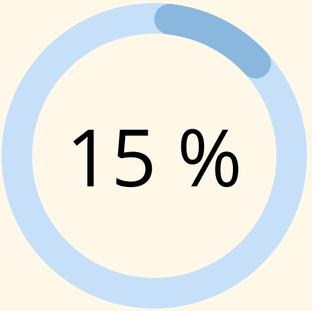
La impresión 3D ofrece una herramienta poderosa para innovar en estrategias promocionales, permitiendo la creación de productos personalizados y aportando valor para conseguir experiencias de marca únicas.

Las empresas que aprovechen esta tecnología en sus estrategias estarán mejor preparadas y destacarán en un mercado cada vez más competitivo.

Se estima que implementar estrategias de marketing promocional con impresión 3d puede aumentar el flujo de clientes entre un 10% y un 15% y que provoca una retención de clientes superior al 15%.



Aumento de clientes hasta el 15% más



Retención de clientes superior al 15% más