

Su bolsa es su cartelera ambulante

Docenas de ojos ven su embalaje mientras se mueve dentro del flujo del correo, lo cual hace de su embalaje con marca una cartelera ambulante.

Ponga su marca justo en las manos de sus clientes, no desperdicie ese precioso espacio

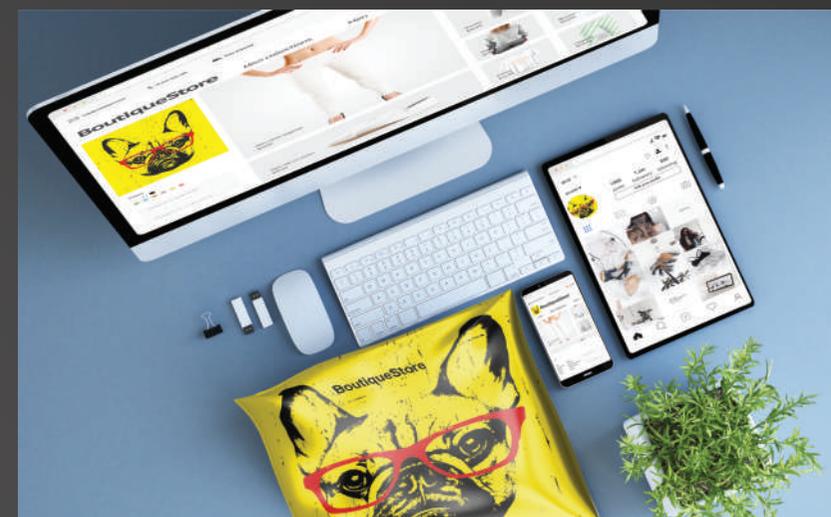


Consistencia de la marca

Haga la experiencia de su cliente consistente con la de su tienda física, su tienda en línea, y la de sus plataformas de redes sociales, hasta el embalaje con el cual su producto es enviado.

De acuerdo con Forbes, el presentar una marca que sea consistente en todas las plataformas puede aumentar su ingreso hasta por un 23%

Aumente el ingreso hasta por un **23%**

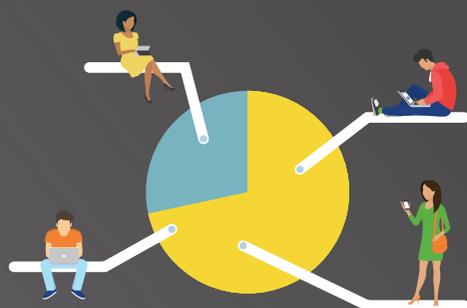


Incremente la cantidad de clientes que regresan

Los clientes están mas inclinados a volver a ordenar de compañías que ellos reconocen.

Incremento en el reconocimiento de marca cada vez que su envío llega

La investigación hecha por Onbuy.com ha revelado que el 71% de los clientes dijeron que era muy o algo importante que ellos reconocieran una marca antes de hacer una compra.

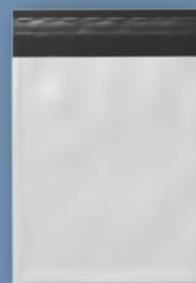


71% de los consumidores prefieren comprar cosas de una marca que ellos reconocen.

Embalaje de Envío con la Marca: ¿Vale la pena?



VS.



Mejore la identidad de su marca y distíngase de la competencia.

Un embalaje atractivo con la marca no únicamente hace mas fuerte su marca, si no que genera emoción y sentimientos positivos sobre su compañía, y cimienta para un futuro su lugar en la mente del consumidor en el mercado tan saturado de hoy en día.

Una experiencia Premium de la apertura de la caja forma en la percepción del cliente de su marca. Esto hace que su compañía se sienta exclusiva y genere emoción, al darle ventaja sobre sus competidores.

Experiencia al cliente memorable

Un paquete emocionante puede crear una experiencia viral de "de abrir la caja" en redes sociales.

De acuerdo con el estudio Distribution's eCommerce Packaging, el 40% de los consumidores tendrían que compartir una imagen o hablar sobre el producto en redes sociales si ellos encuentran el paquete único y diferente.

De acuerdo con Tubularinsights, 64% de los consumidores compran un producto después de ver un video con la marca en redes sociales.

MuseFind muestra que el 92% de los consumidores confían en un influencer más que un anuncio o una recomendación de una celebridad endorsement.



40% de la cuota del mercado



64% de la compra



92% de confianza en los influencers



Incremento del reconocimiento de marca

De acuerdo con Forbes, el color mejora el reconocimiento de la marca hasta por un 80%.

¡Se audaz! Resalte con un diseño distintivo y colores que apoyen la estrategia de su marca.

Aumente el reconocimiento de la marca hasta por un **80%**



www.pac.com
info@pac.com