

A un clic del resultado de tus campañas **COSTES** **AFINIDADES** **CALIDADES**
Llega Visibility Web **COBERTURAS** **GRPs**

home | Log in | Registrarse | Newsletter | Informes | Ayuda | Contacto |
 Agencias Anuncios Internet Marcas Marketing Medios Negocios 2.0 Publicidad Tecnología Tendencias

conZumo.com lanza una llamativa campaña comercial que permite ahorrar hasta un 75%

E-MAIL

VIERNES, 06 DE NOVIEMBRE DE 2009



Con la crisis son muchas las empresas que están apostando por rebajar los precios como estrategia para aumentar las ventas.

En una época en la que hacer números trae más de un quebradero de cabeza hay que llamar la atención de los consumidores y pensar en acciones que puedan motivar la compra. Por este motivo **conZumo.com**, página Web de consumibles de informática low cost como cartuchos compatibles, ha lanzado una llamativa campaña comercial rebajando sus productos, gracias a la cual podemos ahorrar hasta un 75% comprando sus productos de marca blanca, como cartuchos y toners.

Con esta acción se pretende aumentar por una parte, el número de visitas de usuarios a la página y por otra las ventas de cartuchos y toners, dos de los productos más vendidos de la Web, que ya tienen el resto del año un importante descuento, en torno al 50% sobre el precio original, muy similar al que tienen las impresoras que se venden, que gira en torno al 40%.

Esta fuerte rebaja puede ser, probablemente el principal motivo de que en agosto hayan aumentado las ventas de estas un 142%, un dato llamativo si tenemos en cuenta que a niveles generales ha caído un 48% con respecto al mismo mes del año anterior.

conZumo.com ha apostado desde el primer momento por los productos de marca blanca en cartuchos y toners y que ofrecen la misma calidad y resultados a un precio mucho menor.

El tiempo ha demostrado que no estaban equivocados ya que recientes encuestas han demostrado que con la crisis los productos de marca blanca se venden mucho más, especialmente consumibles de tecnología, ya que aquellos que los originales suelen tener un precio bastante elevado.

Low cost y mentalidad echo-friendly: Un buen binomio

El modelo de negocio de conZumo.com siempre se ha basado en ofertar productos con unos competitivos precios y en la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente ya que se contribuye al reciclado de productos no biodegradables como los cartuchos de tinta, por lo que gracias a los productos de conZumo.com además de ahorrar se ayuda al mantenimiento sano del planeta.

Es precisamente este modelo de negocio el que ha contribuido por una parte, a diferenciar a la Web de otras que tienen los mismos productos y por otra, a afianzarse en pocos años teniendo una clientela que abarca desde pymes y grandes empresas hasta administraciones públicas y particulares.

“El principal objetivo de conZumo.com es fomentar el ahorro de dinero por eso ofrecemos productos low cost, sin embargo queríamos ir más allá y hacer una campaña comercial que llegara al consumidor y que llamara su atención, que le incentivara a comprar especialmente en estos momentos de crisis y hemos creído que la mejor manera de hacerlo era ofreciendo importantes descuentos tanto en cartuchos y toners de marca blanca como en impresoras, que tradicionalmente suelen tener un precio bastante elevado. De esta manera también pueden darse cuenta de que comprar productos de marca blanca les permite ahorrar hasta un 75%” comenta Eduardo Sánchez, Director General de conZumo.com

Fuente: Thelogan Magazine

El marketing tradicional está perdiendo posiciones en favor del Marketing en Internet. Ponte al día y domina los conceptos, estrategias y herramientas principales del marketing del futuro.

[Siguiete >](#)

publicidad

SPOTi HDi: Su anuncio aquí por 110€ /semana

Publicidad



Publicidad



Powered By Viachannel
 Share It! [Facebook icon] [Twitter icon] [LinkedIn icon] [StumbleUpon icon]

Publicidad

Lo más leído

- Abre sus puertas en Barcelona la primera tienda gratis en Europa: esloúltimo
- 14 reglas para fidelizar clientes
- Las marcas más valiosas del mundo... en el 2025
- El cliente moderno para Kotler
- ¿Cómo será el marketing de los próximos 10 años?

Últimas noticias

- Renault con el humor de Marcatoons
- conZumo.com lanza una llamativa campaña comercial que permite ahorrar hasta un 75%
- La Universidad busca alumnos por internet
- Ganadores de El Ojo Classic
- Mundijuegos.com lanza Poker Texas Hold'em durante el iGBEspaña

Nuevo Sistema para aprender Chino con la Profesora Yang Yun

Infórmate>>

Profesora Yang

publicidad

Ahora puedes lograrlo con la ayuda de **MiCigarrillo® Electrónico**

CLIC AQUÍ

MICIGARRILLO

publicidad

¿Sabes hacer gráficos con excel?

¿Podrías diseñar tu propia página web?

¿Dominas realmente Word?

Theslogan Magazine på Facebook
Bli ett fan

Theslogan Magazine har 1,176 fans

Angie	Tomas	Loles	Guido	Noreddine
Gabriel	Miguel	Claudia	Leles	Lucas

Theslogan Magazine on Facebook

Olivier Fleurot, CEO PRCC de Publicis Events Worldwide, sera el nuevo presidente de

EACA

Fleurot será, durante los próximos dos años, el sucesor de Gary Leih, Presidente del Grupo y CEO de Ogilvy UK Ltd. Olivier Fleurot, CEO de PRCC (Public Relations Corporate Communications) y...
PROFESIONALES | Redacción | Friday, 18 September 2009

[Leer más](#)

Ludwig Haderer asume como CEO de Omnicom Media Group Latinoamérica

Ludwig Haderer asumió como el nuevo CEO de Omnicom Media Group. El ejecutivo, que cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria relacionada con medios, mercadeo e...
PROFESIONALES | Redacción | Friday, 14 August 2009

[Leer más](#)

Tyler Moebious, una visión empresarial de la vida (o vital del negocio)

El dueño de una empresa la construye y luego la vende para llevar una vida ociosa. Un empresario por el contrario disfruta del éxito de un comienzo pero pronto siente...
PROFESIONALES | Redacción | Monday, 3 August 2009

[Leer más](#)

MÁS EN: **PROFESIONALES**

[Más opciones](#)