

Publicitar en diarios: una buena forma de vender

La gerente comercial de Coinsa, María Elena Franco, asegura que los potenciales compradores consultan Urbania para identificar un departamento.

Hay diversas maneras de dar a conocer un proyecto inmobiliario, una de las más efectivas y que atrae a muchos compradores son los anuncios publicitarios del suplemento dominical Urbania, del diario *El Comercio*, refiere la gerente comercial de Coinsa, Ana María Franco.

“Nosotros publicamos en Urbania porque sabemos que es el medio que usan los potenciales clientes para identificar un departamento. Y no solo sucede con el segmento A, también hay éxito con el BYC”, explica.

Prueba de ello es que del 30% al 40% de personas que visitan los fines de semana los proyectos llevados a cabo por la empresa fueron atraídas por la publicidad del medio impreso. Asimismo alrededor de 20% de los compradores llegó a la obra por esta publicación, lo que le da un buen rango de efectividad.

De otro lado, la gerente comercial detalla que un 30% llega atraído por las vallas que se anuncian en la vía pública. Franco agrega que este éxito está vinculado a los anuncios publicados en Urbania, pues se refuerza el nombre de la marca, la misma que es reconocida luego en los paneles. El resto de las ventas se da gracias al boca a boca o porque el interesado pasa cerca del proyecto.

La representante de Coinsa comenta que si el proyecto se ubica en una zona que no está muy expuesta es mucho más importan-



FOTOS: JAIME GIANELLA

SUBE LA APUESTA. La gerente comercial de Coinsa, Ana María Franco, cuenta que desde este año anuncian en dos páginas completas porque es más impactante.



VENTAS. Alrededor del 20% de los compradores fue atraído por los anuncios de Urbania.

te publicar y que se coloque un plano de ubicación de la obra que explique claramente cómo llegar.

MARCA Y PRESTIGIO

Consciente de la importancia de seguir dando a conocer la marca y los proyectos que viene promoviendo, Franco revela que si bien antes anunciaban en toda una página, desde este año subió la apuesta a dos “porque es mucho más impactante”. Esta empresa suma esta estrategia a la seguridad y solidez que proyecta. Coin-

sa tiene más de 17 años de experiencia y además en la actualidad la empresa viene desarrollando cuatro grandes proyectos inmobiliarios en Lima y uno en Arequipa.

MÁS INFORMACIÓN

<http://elcomercio.pe/oficinas-concesionarias/>
Teléfonos: 708-9999



Urbania @urbaniape