

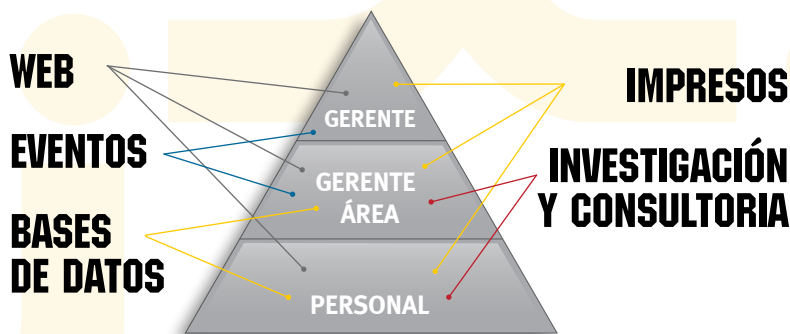
# \$4 BILLONES

PODRÍA REPRESENTAR EL COSTO DE LAS MERCANCÍAS  
QUE COMPRARÁN LAS FERRETERÍAS DEL PAÍS, DURANTE EL 2009

## ¿Y USTED... CUÁNTO QUIERE VENDERLES?

Según el Dane, en Colombia se registran 9.141 ferreterías mayoristas, lo cual equivale al 7,5% del total de los establecimientos de comercio encuestados anualmente por la entidad. Las ventas de estas tiendas representan el 3% del total de las ventas del comercio al por menor del país. Además, el sector ferretero ha mostrado un promedio de crecimiento en ventas del 9,36% en los últimos cinco años, destacándose el crecimiento de 2007 que ascendió a 18,5%.

Si usted está interesado en venderle a este sector tiene dos alternativas: Por un lado, podría utilizar la vieja estrategia de "Spry and Pry". Es decir, enviar indiscriminadamente su mensaje y sentarse a rezar para que alguien lo vea y responda; o, en cambio, podría hacer **Marketing de precisión**. Es decir, llegar a través de un canal especializado y de paso incrementar drásticamente la respuesta a su mensaje.



La experiencia nos ha mostrado que por el grado de especialización de los perfiles de compradores del sector, es necesario crear planes integrales de mercadeo que hagan uso de canales complementarios. Precisamente **FIERROS** se dedica a crear canales estratégicos de comunicación que lleven efectivamente el mensaje que su empresa quiere transmitir a las personas que influyen o definen las compras dentro de los establecimientos ferreteros de comercio al por menor.

En **otras palabras**, apoyamos su  
"CRECIMIENTO  
A TRAVÉS DE LA  
COMUNICACIÓN"

Estos son algunos de los canales que hemos construido para facilitar la comunicación de su empresa con el sector de las ferreterías:

1. **IMPRESOS:** Publicaciones con un tiraje de 10.000 ejemplares que se distribuyen gratuitamente a las principales ferreterías del país.
2. **WEB:** Un completo portafolio de medios de comunicación electrónica entre los que destacamos sitios web, guías de compras y boletines electrónicos. Esta es la alternativa de comunicación de mayor crecimiento y flexibilidad en el sector.
3. **EVENTOS:** Una línea dedicada al desarrollo de concursos, congresos, seminarios, certámenes, ferias y capacitaciones desarrollados por personas que realmente conocen el canal y donde su empresa podrá comunicarse personalmente con clientes potenciales.
4. **BASES DE DATOS:** Una importante herramienta que le permite mejorar la base de datos y el portafolio de clientes de su empresa.
5. **INVESTIGACIÓN Y CONSULTORÍA:**

IMPRESOS

WEB

EVENTOS

BASES DE DATOS

INVESTIGACIÓN Y CONSULTORÍA

Una publicación de  
**AXIOMA**  
comunicaciones®

Revista  
**FIERROS**  
La herramienta del sector