

Terreno fértil para la promoción

CG! Strategic Brand Activation celebra una década exitosa de servicios

Yalixa Rivera Cruz
yrivera@elnuevodia.com
Twitter: @yalixariveraEND

Los recortes de presupuesto para publicidad y la reducción en personal que han experimentado muchas multinacionales, en aras de lograr eficiencias operacionales, se ha traducido para algunas empresas locales como CG! Strategic Brand Activation en mayores oportunidades de negocio.

Coralis González, dueña de CG! Strategic Brand Activation, dijo que en el último año ha visto crecer en un 25% los ingresos de su negocios, al confirmar que en tiempos como éstos el mercado de promociones es el que más florece. “Son tiempos en los que los clientes necesitan generar más venta inmediata y menos mercadeo a largo plazo”, explicó.

La empresa cumple este año su primera década ofreciendo servicios de

promoción y estrategia de comunicaciones a clientes como Nestlé y Unilever, que desde el día uno de la fundación de la compañía, han contado con su trabajo para activar sus ventas y realizar sus promociones.

El respaldo y la confianza que le han otorgado estas multinacionales le han permitido a González llevar los servicios de CG! a otros países en el Caribe y Estados Unidos, en mercados de alta presencia hispana.

“El éxodo de puertorriqueños, por la recesión económica nos debe hacer más expertos en generar ventas y ofrecer valor añadido a los puertorriqueños ante sus necesidades. Abre puertas para expandir en futuro crecimiento a otros mercados hispanos donde puertorriqueños se están estableciendo”, detalló.

Y dijo, “la meta es siempre aspirar a ser la extensión del cliente de su departamento de mercadeo según sus necesidades, no suplidor, sino socio. Mi enfoque es activar la disciplina que necesitan para generar venta inmediata. Para ello hay que conocer el mercadeo, ser detallistas, ofrecer la mejor estrategia y no descuidar la ejecución”.

González contó, por ejemplo, que

**CRECIMIENTO
EN VENTAS**

25

POR CIENTO de aumento que experimentó CG! Strategic Brand Activation en este último año, en comparación con el 2015.

una de sus promociones más exitosas en Puerto Rico. Nestlé-Cooking Lab, que actualmente está siendo considerada para ser adaptada en Latinoamérica, luego que ya fuera ejecutada en el Caribe, específicamente en la República Dominicana y en Trinidad. Dicha promoción generó en Puerto Rico la distribución de 25,000 muestras del producto en un periodo de dos meses, con un incremento en ventas de un 18% en el producto.

El Nesquik Cooking Lab consistió



Coralis González, propietaria de CG! Strategic Brand Activation.

en recrear un “Laboratorio” en el cual los niños experimentaron con el producto para dar a conocer sus múltiples usos más allá de tomarlo solo con leche.

Además de los clientes mencionados, la empresaria también colabora con otras marcas como Clorox, Co-

lomer & Suárez, Méndez & Company, Mondeléz International, Plaza Provision y Nestlé Gerber.

Entre los servicios que ofrece se encuentran; el desarrollo de programas promocionales, programas de “trade marketing” para generar venta inmediata y programas de “branding”.