

Kramp quiere llevar los clientes finales a los concesionarios



La multinacional holandesa [Kramp](#), lanza una campaña para fortalecer la imagen de marca y estrechar relaciones con distribuidores, concesionarios y talleres agrícolas. Con la acción pretende llevar a los clientes finales (agricultores y ganaderos) a las concesiones que trabajan con Kramp.

Con el objetivo de fortalecer su presencia en Europa y reforzar la imagen de marca entre los agricultores y ganaderos y realicen sus pedidos a través de los concesionarios, distribuidores y talleres agrícolas. La multinacional holandesa Kramp, especializada en el recambio y componentes agrícola, *ha diseñado un plan de marketing y comunicación que prevé una presencia cada vez mayor en los medios.*

En esta línea se encuadra la utilización de una serie de imágenes y mensajes orientados a un tipo de cliente cuyo perfil no cesa de evolucionar de acuerdo a las exigencias actuales. En Kramp lo saben y trabajan para adaptarse a los cambios del entorno y estar en condiciones de responder a las necesidades tanto de sus socios colaboradores, como de los clientes de sus clientes, es decir, los usuarios finales de sus productos.

La compañía tiene claro que todas las iniciativas previstas se llevarán a cabo en colaboración con los departamentos locales de cada país, para que el mensaje se ajuste perfectamente a cada mercado, cumpliendo así con la premisa de: "Piensa en global y actúa en local".

Esta iniciativa, según Kramp *tiene por objetivo estrechar relaciones con sus socios colaboradores, cuya función la considera decisiva en la cadena de suministro en el mercado agrícola. Las acciones de comunicación que ha puesto en marcha buscan precisamente servirles de apoyo y, al mismo tiempo, que los agricultores y ganaderos perciban la marca como una alternativa de valor cuando necesiten un recambio, accesorio o componente agrícola y decidan acudir a las tiendas, talleres, concesionarios o distribuidores asociados a Kramp. "Queremos llevar clientes a la casa del concesionario agrícola, porque, si tienen éxito, nosotros también", afirman desde la*

multinacional holandesa.

TAMBIÉN TE PUEDE INTERESAR:

[??Kramp: Un centro de distribución '10' para entregas garantizadas en 24 horas](#)