

Grupo
TAVfood
ESPECIALISTAS EN EMBALAJES ALIMENTARIOS

M **TOALLITA**
MULTIUSOS



Distribución
de productos de
embalaje alimentario

CATÁLOGO

TOALLITA MULTIUSOS

El usuario puede activar el envase de la toallita solo presionando con un dedo en el centro de la tableta



**TOALLITAS
MULTIUSOS**

TOALLITA MULTIUSOS

DESCRIPCIÓN	UNIDADES
Toallita standar	Pedido mínimo 720
Toallita personalizada	Pedido mínimo 5040

TOALLITA REFRESCANTE EN CAPSULAS

Con la creciente demanda de recursos naturales renovables y sostenibles para ayudar a combatir los efectos del calentamiento global comenzamos a mirar los productos que producen resultados positivos para nuestro medio ambiente.

Nuestro producto es una capsula reciclable que tiene 4,5 cm de diámetro.

Se mantienen secas en paquetes reciclables individuales hasta que se utilizan.

La toallita es un paño natural hecho de viscosa y no contiene ningún aditivo.

Es 100% biodegradable y es una fibra orgánica natural



¿POR QUÉ TOALLITAS EN CÁPSULA?

- 100% Natural
- HIPOALERGÉNICO
- No - Cancerígeno
- Favorable al medio ambiente
- Naturalmente biodegradable en 12 semanas para su uso como abono
- No Abrasivo, 100% hecho de fibras naturales, reciclable, fibras suaves
- Más rápido, más fácil, súper conveniente y realmente funciona.
- Desechable
- Depuración natural no abrasiva
- Tiempo de activación en 4 segundos
- Portátiles para coche, viajes, trabajo, tiendas, escuelas... en todas partes
- Envase de plástico 100% reciclable
- No está demasiado seco ni demasiado húmedo... ¡Es Perfecto!
- Marketing OLFATIVO



¿QUÉ ES EL OLFATO?



El olfato es el sentido encargado de detectar y procesar los olores. Es un quimiorreceptor en el que actúan como estimulante las partículas aromáticas u odoríferas desprendidas de los cuerpos volátiles, que ingresan por el epitelio olfatorio ubicado en la nariz, y son procesadas por el sistema olfativo.

La nariz humana distingue entre más de 10 000 aromas diferentes.

-Una forma de llegar al cliente es a través del olfato ya que es el que más perdura en nuestra memoria.

-Conceptualizando el amor, el deseo, la alegría o el placer. Expresándolo en un aroma tan subjetivo como real y refleja la personalidad, la imagen o el buen gusto del establecimiento dando al ambiente una sensación agradable de bienestar.

MARKETING OLFATIVO

- En la carrera por ganar clientes todo vale. Desde recurrir al sentido de la vista en envase, apelar al oído mediante una melodía o marcar territorio por medio de un aroma.
- La seducción a través de los aromas es una técnica más.
- Una fragancia llama positivamente la atención, influye en el estado de ánimo del cliente, causa buena impresión y refuerza los atributos de un producto o marca, creando una atmósfera positiva en juego con colores, sonidos y texturas -todo un recurso multisensorial.
- La implantación de esta estrategia permite a los puntos de venta sobresalir con respecto a la competencia y diferenciarse creando una firma olfativa única y personalizada.
- Los consumidores serán más vulnerables a ese contexto, influyendo en la elección de una oferta comercial determinada. En este sentido, el marketing olfativo consiste en relacionar un concepto de producto a un aroma específico, de tal forma que el consumidor recuerde ese artículo al percibir el aroma.
- La utilización del marketing olfativo, aparte de provocar un efecto de sorpresa y ser un factor de diferenciación, genera una mejor impresión del nombre al que está asociado. Refuerza y complementa la imagen de la marca, más allá del producto que ofrecen.
- Aplique aromas originales: novedosos y poco comunes. La idea es llamar la atención, que se cree un impacto. Y ayudar a que los clientes se encuentren a gusto y felices con los productos, servicios y lugares donde son atendidos, así como influir positivamente en ellos, buscando cumplir el objetivo final: suscitar respuestas favorables a la compra.



(Memoria olfativa: Según una investigación de la Universidad de Rockefeller, **recordamos el 35 por ciento de lo que olemos**. En este sentido, el marketing olfativo consiste en relacionar un concepto de producto a un aroma específico, de tal forma que el consumidor recuerde ese artículo al percibir el aroma. Por esto, es necesario reflexionar sobre la congruencia del olor con los productos, para crear una "memoria olfativa" e impactar mediante el sentido del olfato.)

PRODUCTO

Unidades por caja 720

Cada caja tendrá 12 cajas pequeñas con 60 cápsulas cada una.

Ofrecemos servicio de etiquetas personalizadas con un pedido mínimo de 5.040 cápsulas.

En nuestros productos promocionales te ofrecemos la impresión de tu marca a un precio económico.

Nuestros diseñadores imprimen tu logo en nuestros productos, haremos el trabajo de diseño como parte del coste.

Tiempo de entrega 30 días.

MANUAL DE INSTRUCCIONES

- Presione firmemente en el centro de la etiqueta adhesiva superior sobre una superficie dura.
- Espere hasta que el tejido absorba el líquido y expanda completamente dentro de la cápsula.
- La toallita agrandada se puede abrir fácilmente.
- Abra la toallita.
- ¡Y ya está listo para usar!
- Utilice ambos lados de la toallita.



DATOS DEL PRODUCTO

Aviso:

- Almacene a temperatura ambiente
- No almacene directo a la luz solar
- Mantener fuera del alcance de los niños
- Hipoalergénicos
- No tiene CFC(cloroflorocarbonos)

PROPIEDADES

- Es completamente natural. No contiene sustancias sintéticas
- Ideal para los bebés porque son esterilizadas
- Se puede utilizar fácilmente para limpieza de maquillaje
- Se puede utilizar en frío o en caliente
- Incluso si la toallita se elimina de la cápsula, sigue estando comprimido hasta que reacciona con agua
- No deja ninguna fibra en la piel después de usar
- Agita la toalla en el aire y se puede refrescar en un día caliente
- Reutilizable



