Hot sale, CyberMonday, Black Friday: ¿Qué son y cómo aprovecharlos?

24/05/2021

En algunos artículos ya hablamos de la importancia de aprovechar ciertas fechas claves para lanzar campañas de Marketing online que favorezcan y hagan crecer las ventas de nuestra Store.

Los eventos de eCommerce online como *Hot sale, CyberMonday, Black friday,* son un ejemplo de fechas claves. Estar atentos a cuándo suceden para sumarte a la ola de descuentos y ofertas te dará la posibilidad de hacer crecer tus ventas.

En el caso de que tu marca aún no sea muy reconocida también te servirá para darte a conocer y explorar tus clientes potenciales.

Estos eventos de eCommerce, que cada vez tienen más protagonismo, tienen como objetivo fomentar a que los usuarios conozcan y compren tus productos. Puedes presentar tus productos y/o servicios con ofertas especiales y llevar una campaña de marketing personal en conjunto con dichas plataformas.

Para participar deberás estar atento antes de que el evento comience para dirigirte a la página oficial, donde deberás registrarte y abonar tu participación de acuerdo al nivel que quieras y puedas exponer tu marca.

Además, te daremos algunos consejos de cómo moverte antes, durante y post evento ya que la clave será acompañar estos días con una buena y presente campaña en tus redes sociales.

Antes

- Prepara tu stock, controla que la cantidad de productos que figuran en tu Store coincida con lo que tienes realmente.
- Piensa tus descuentos, haz ofertas reales y atractivas, piensa en la necesidad y deseos de tus clientes y de los futuros.
- Crea contenido para el evento, anúncialo en tus redes sociales y en tu Store, acompáñalo. Crea una campaña de email Marketing para anunciar el evento e invitar con tus ofertas y beneficios a tus clientes.

Durante

- Lleva el control de tu Stock
- Supervisa que el tiempo de entrega de tus productos sea óptimo, si te desbordas es preferible que anuncies de antemano el tiempo real de entrega.
- Programa las publicaciones en tus redes, cambia los banners en tu Store, sigue la campaña, y si

ves que te está dando buenos resultados, en algunos eventos puedes extenderla unos días más.

Post evento

- Dale importancia a la interacción y comunicación con los clientes. ¿Ha resultado exitosa la forma de entrega y de pago? ¿El cliente ha quedado conforme con lo que ofreciste?
- Vuelve a tus precios originales.
- Actualiza tu Store y tus redes para retirar las publicaciones promocionales o simplemente deja en claro que ya sucedió.
- Haz un balance de tus ventas, y de la estrategia de marketing que utilizaste. Inspecciona los resultados.