



Aplica descuentos inteligentes y eleva tus ventas

11/08/2022



Una de las estrategias más utilizadas para elevar las ventas es aplicar descuentos en tus productos para llamar la atención de los clientes.

Hoy te vamos a mostrar cómo gestionarlos de forma efectiva, para que cada descuento que apliques no incida negativamente en los ingresos de tu tienda.

Para estar seguro que el descuento que apliques sea beneficioso debes:

- Tener un objetivo claro y concreto y conocer las diferentes posibilidades de lograrlo.
- Calcular de forma efectiva la métrica para que tus metas se cumplan.

Creamos esta guía especialmente para ayudarte a crear descuentos responsables, diferenciarte de tu competencia y establecer metas precisas.

¡Comenzamos!

Plantea un objetivo

El tipo de objetivo que quieras alcanzar determinará el tipo de descuento que vayas a aplicar y las estrategias que aplicarás.

Analiza a qué tipo de público quieres llegar y hacia dónde avanzarás.

Puede que quieras:

- **Fidelizar clientes:** Si quieres que tus clientes vuelvan a elegirte, puedes utilizar descuentos premiándolos por su lealtad y notificarlos con descuentos exclusivos vía email marketing o mensajería privada luego de cada compra.
- **Elevar tus ventas:** Quieres vender más sin importar la cantidad de clientes que tengas. Para ello

implementa paquetes de productos con descuentos exclusivos para que los clientes compren mayor cantidad. Baja tus precios por el conjunto de productos, no solo por uno. De paso puedes incluir productos que no son tan populares o algún lanzamiento para que el cliente lo conozca y lo pruebe por primera vez.

- **Conseguir clientes nuevos:** Otorga descuentos para que conozcan tus productos y por un determinado tiempo.
De esta manera atraerás rápidamente a los nuevos clientes a querer comprarlo con fecha limitada.
- **Finalizar el stock:** Suele pasar que quieras terminar con algún stock, o porque no lo venderás más, porque dispone de un vencimiento, por alguna tendencia o cambio de tu marca o porque la temporada finaliza. Entonces puedes implementar descuentos o dos por uno para deshacerte de los productos que ya no quieres tener pero que tus clientes sí.

Otras estrategias efectivas

- **Descuento por pago anticipado**

Es muy válido y efectivo ofrecer algún tipo de descuentos a aquellos clientes que paguen por adelantado. De esta forma puedes acumular dinero en efectivo antes de entregar el producto y así poder invertir ese dinero en inventario o en las necesidades que tu marca requiera. Esta estrategia dependerá siempre del tipo de productos que comercialices y de la forma de pago que escojas.

- **Envío Gratis**

Este es un tipo de descuento que los clientes valoran mucho. Enviar el producto de forma gratuita.

Nuevamente esta opción dependerá del producto que ofrezcas, ya que si los productos requieren de algún embalaje específico o el envío es a una gran distancia; puede que dañes la economía de tu negocio.

Otra opción si las características de tu marca lo habilitan, es colocar el envío gratis dentro de un rango de distancia determinado.

Siempre calcula cuál será tu inversión y si vale la pena colocarlo.

Rentabilidad

Por último, hablaremos de la rentabilidad.

Siempre debes asegurarte que tus descuentos no te darán pérdidas sino al contrario, obtendrás ganancias al aplicarlos.

Chequea siempre:

- **Tus Márgenes**

¿Cuánto será el margen de ganancia por cada venta?

Para ello comprueba que las inversiones en marketing digital sean las correctas. Si vas a lanzar descuentos, aplícalos en estrategias específicas.

Dependiendo de cuál sea el público que apuntas puedes comunicarlos por tus redes sociales, vía email,

por mensajería privada o en una tarjeta luego de una compra.

Esta segmentación por descuento estará abocada íntimamente al objetivo que quieras cumplir.

Además de no perder ganancias tampoco perderás energía al realizar dichas acciones. Verás como tus ventas se elevan sin importar realmente el descuento que proporcionaste.

Esperamos que este artículo te ayude a otorgar descuentos responsables con los objetivos de tu marca.

La Nube se encuentra actualizada para que puedas realizarlos y ofrecerlos de forma sencilla y profesional.

Si aún no te has actualizado de cómo hacerlo en simples pasos dentro de tu Store te dejamos el siguiente tutorial (código de descuento)

¡Te deseamos buenas ventas!