

# Mas ventas en **LAS FIESTAS**

Los mejores tips

**MOTIV/AXION**

Contenidos para emprendedores





## Tips para vender más en Navidad y cerrar el año al máximo

Los regalos son una tradición cultural para expresar el aprecio que sentimos hacia las personas de nuestro entorno más cercano y pueden ser una gran oportunidad para que las empresas también cierren el año con broche de oro a nivel de ventas.

Todo depende de que tan bien ejecutes tus campañas de marketing en navidad.



# Prepará descuentos anticipados

Organiza desde ahora algunas ofertas anticipadas, sorprende a tus clientes y prospectos con ofertas y descuentos de Navidad/año nuevo.

# Ofrece una lista de deseos

Este es el momento para que las personas hagan sus compras navideñas, entonces compartiles una lista de deseos donde muestres tus productos/servicios.

# NM



# La lista!

**01**

Ofrece esa lista en tu tienda virtual para que las personas reciban un recordatorio y los incentive a comprar.

**02**

No te olvides de enviar las ofertas por email para tus clientes potenciales que más allá de enviar la lista de sus deseos, puedes aprovechar para mandarles ofertas similares o complementarias.

**M**



# Hace sugerencias de regalos



Navidad y año nuevo son fechas más amplias que otras celebraciones o sea que, todo el mundo es un potencial consumidor y un potencial candidato para recibir regalos.



El tip es crear algunas páginas con sugerencias de regalos. Pueden ser ideas para colegas del trabajo, familia, padres, hijos, amigos y otras opciones que consideres necesarias.



No descartes ninguna, toda opción siempre es buena para vender más en Navidad o año nuevo. También puedes crear sugerencias con base en lo que la persona gusta.

# Diseña posts con tips de regalos

Tu empresa no puede dejar de trabajar el tráfico orgánico durante estas fechas, no debe vivir solamente de este, pero a largo plazo el orgánico es el canal más barato para tu tienda.

Para ir posicionando tus páginas temáticas en Google, empezá a escribir algunos posts con tips de regalos para las fiestas.

La búsqueda por esa palabra clave tiende a aumentar en las próximas semanas y debe alcanzar un pico en la semana de Navidad y año nuevo.



# Definí los canales que vas a usar.

- Antes de crear tus campañas, definí en cuáles canales serán promovidas. Esa parte es especialmente importante para poder guiar la etapa siguiente (la de creación).
- Cada canal posee diferencias de lenguaje y de tamaños, así que hacer esa definición ahorrará un buen tiempo a tu empresa y evitará re trabajos a futuro.
- Por ejemplo, a través de buenas campañas pagas (Ads) direccionadas a tu público objetivo, puedes lograr ese impacto que estabas esperando para vender más en Navidad y año nuevo.

M



# Definí los canales que vas a usar.

- Después de definir los canales, es hora de preparar las piezas de tus campañas de Marketing Digital.
- Pensar en las piezas creativas es una forma de evitar atrasos en la aprobación y, en consecuencia, en el lanzamiento de las campañas.

MM



# ¡Usa la emoción en tus campañas!



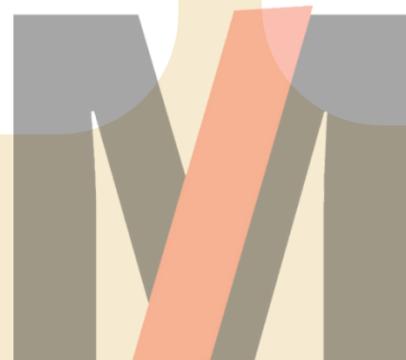
Campañas que emocionen  
tienen todo el sentido en Navidad.

La fecha por sí sola ya da más peso  
a esa característica.



Navidad es el momento en que muchas  
personas paran para reflexionar  
y ser solidarias.

También es la principal fecha  
para reunir a las familias.



**Generará algo  
que sensibilice,  
que emocione,  
que toque!**



**Que despierte el amor  
y la compasión.  
Es eso lo que las personas  
buscan en Navidad.**



**M**

## Crea tarjetas de regalo

Más conocidas como gift cards, te permiten cerrar ventas con los clientes que aún no tienen muy claro qué obsequiar y abre la posibilidad de incrementar el monto si la persona que utiliza la gift card se interesa en un producto o servicio de mayor costo.



## Prepara tu web y tu logística

La navidad es una temporada de alta demanda, por lo que tu web debe estar preparada para recibir un alto tráfico de visitas y una mayor cantidad de pedidos.

Debes revisar que tu logística y stock funcionen de manera eficiente para que no existan demoras en las entregas y puedas reaccionar rápido a cualquier tipo de reclamo.

Es posible que tus clientes necesiten asesoramiento mientras realizan sus compras, por lo que te recomendamos agregar un botón de Whatsapp a tu web para que puedan contactarte ante algún inconveniente.



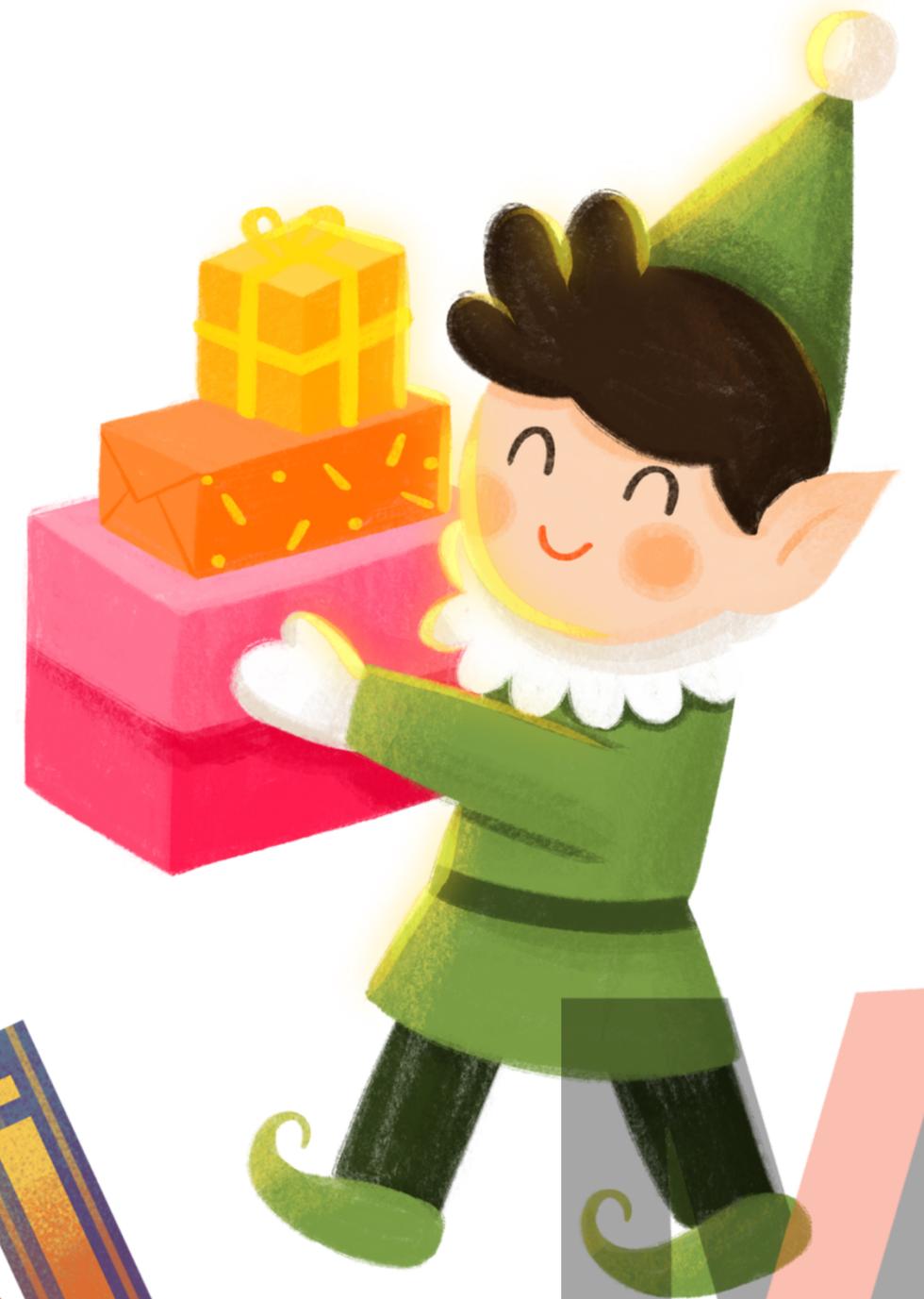
## Decoración temática

La transformación digital ha modificado los hábitos y demandas de los usuarios, que cada vez utilizan más medios para comunicarse. Integrar tus canales digitales y ofrecer respuestas personalizadas cuando realizan acciones específicas puede ser una gran ventaja para tu e-commerce mucho más cuando estos envíos se realizan a través de Email, whatsapp y otros canales.



# Usa campañas de email marketing

El email es uno de los canales con mejor retorno y mayor impacto en las conversiones. Podes utilizarlos para enviar mensajes de bienvenida, recuperar carritos de compra abandonados, sugerir productos según los intereses de tu público objetivo, regalar cupones de descuento y mucho más.



## ¿Cuándo comienzan las ventas de Navidad?

**Los dos días previos a la navidad son los que mayor venta consiguen en el mes de diciembre.**

Te recomendamos arrancar tu campaña lo antes posible para que tengas tiempo de posicionarte ante tu competencia.





# Buenas ventas!

Te deseamos una muy feliz  
navidad y un exitoso 2024!!!

*Nadia*

*Andrea*

