

Diseña tu Estrategia de Ventas para este Black Friday y Cyber Monday

1. ¿Qué vas a Vender?

Decide que productos puedes darle de alta en el inventario o que servicios vas a promocionar.

2. Desde que día vas a promocionar este Evento

Te recomiendo que comiences a más tardar el Próximo Lunes 20 Nov.

3. ¿Qué días tendrás las promociones activas?

Hay varias opciones que se utilizan:

- Viernes y Lunes
- Viernes a Lunes
- Jueves a Lunes
- Jueves a Martes


4. ¿Qué medios vas a utilizar para promocionar tu evento?

A través de tus Web, Redes Sociales, Whatsapp, Correo electrónico.

5. Activa los Mensajes Instantáneos en Facebook

Seguro recibirás preguntas y es mejor que les des respuesta de una forma oportuna y esto te permite dar un mensaje en momentos donde no estás disponible.

6. Define el Porcentaje de Descuentos

Estos días se caracterizan por tener grandes descuentos, haz cuentas y analiza hasta que punto puedes trabajar con descuentos. Ten presente los siguientes pasos 

Diseña tu Estrategia de Ventas para este Black Friday y Ciber Monday

7. Arma Paquetes

Quieres vender MÁS, no perder tiempo y dinero. Por eso diseña paquetes en donde el cliente se lleve una cantidad mínima de lo que ofreces, no un solo producto o servicio.

8. Opción cuando no puedes manejar descuentos

Este Día puedes aprovecharlo SIN hacer grandes descuentos y es REGALAR algún servicio que tengas pero en menos minutos

9. Lenguaje

Utiliza un lenguaje acoplado a las festividades.

10. Imágenes

Acompaña tus textos y descripciones con fotos alusivas a estas fiestas.

11. Anticípate

Trata de lanzar esta estrategia lo antes posible y de forma continua hasta que se acabe para que tu audiencia tenga más oportunidades de recordar tu propuesta.

12. Cuéntales a TODOS

Después de diseñar y Activar tu Estrategia de Noviembre comienza contando tu propuesta a todos tus clientes potenciales y amigos y familia que puedan referirte clientes.