

Cómo lograr las mayores ventas en Fiestas Patrias

Como emprendedor o emprendedora, se necesita ir creando constantemente estrategias comerciales para lograr un aumento de ventas y tener buenos resultados a fin de año.

Es crucial diferenciarte de los competidores y garantizar un buen servicio. Esto, requiere un arduo esfuerzo y por eso es clave prestarle mucha atención a las fechas del calendario donde se celebran las festividades más importantes de año en nuestro país.

Debido a eso, **El Consultorio Financiero Mibanco** te menciona las estrategias que puedes adoptar para que impulses la venta de tu negocio por la celebración de Fiestas Patrias.

1. Omnicalidad

Si tienes más de un canal de atención (tienda, call center, redes sociales, etc) asegúrate que tu cliente tenga la mejor experiencia de compra a través de todos ellos. Esta es una estrategia clave para que interactúes siempre con tus consumidores.

Por eso, asegúrate de actualizar tus canales de ventas, ya sea presencial o digital, creando una nueva experiencia de tu marca y se quede en la mente de tus clientes. No olvides la distribución de tus productos, así no presentarás ninguna

sorpresa que te perjudique.

Además, trata de mostrar disponibilidad en ayudar y aconsejar a tu clientela para que se decidan por una mejor opción de acuerdo con sus necesidades.

2. Ofrece promociones o descuentos

Para cautivar a tus clientes o a los potenciales clientes y puedas superar a tus competidores debes ofrecer beneficios. Crea promociones con el tema de Fiestas Patrias, inventando kits de productos.

Por otro lado, puedes ofrecer descuento por delivery por una cantidad determinada de valor de compra. El fin es fortalecer la relación y satisfacción con tus consumidores, ganar nuevos y estimular las ventas.

3. Marketing estacional

Esta estrategia te permite segmentar adecuadamente una fecha especial del año para que se realicen acciones de marketing específicas y tu negocio tenga un buen impacto. Para vender más, debes conquistar a los consumidores; por eso, en la fachada de tu tienda física coloca afiches para que llames la atención de las personas.

Si es de manera digital, puedes optar por la estrategia de email marketing, mandando correos a tus clientes para que

sepan y conozcan las novedades que ofreces. Incluso, puedes crear una campaña publicitaria, que vaya acorde con tu presupuesto para tener más presencia en los mercados digitales.

4. Analiza tus resultados

Luego de ejecutar las estrategias que realizaste, mide tus resultados, analiza los reportes de ventas, te ayudara a saber si funcionó todo lo que aplicaste o que oportunidad de mejora puedes identificar para corregirla en la próxima campaña.

Además, te permitirá evaluar correctamente otras opciones o si las continúas haciendo. Optimízalo para que logres mejores resultados.

En general, importante realizar estas prácticas para diferenciarte de la competencia, tener más presencia en tus consumidores, ganar nuevos clientes, dando como resultado un buen rendimiento de tu negocio. Depende de ti. ¡Éxitos!