

¿Cómo lograr una campaña escolar exitosa?: 6 tips que harán despegar tus ventas

En el tejido económico del Perú, la campaña escolar desempeña un papel crucial, no solo en el ámbito educativo sino también en el panorama **empresarial**. A medida que nos acercamos a un nuevo año escolar es esencial comprender la trascendencia de este evento en el contexto peruano. Más allá de la provisión de útiles y uniformes, la campaña escolar se convierte en un barómetro económico que refleja la vitalidad del comercio local y nacional.

Lee también: Recomendaciones para aumentar las ventas de tu negocio durante la campaña escolar

En ese sentido, es fundamental que los emprendedores se preparen al máximo para aprovechar las ventas por **campaña escolar**.

A continuación, **Jose Callegari**, líder del Programa Contigo Emprendedor BCP, te da 6 tips que marcarán la diferencia entre tener una campaña promedio y una campaña exitosa.

1. Evalúa la campaña anterior: realizar esta acción te permitirá identificar cuáles fueron los productos más vendidos y los que no se vendieron tanto. Además, podrás identificar las estrategias que te ayudaron a incrementar tus ventas y podrás replicarlas o repotenciarlas este año.

2. Realiza tu inventario: asegúrate de tener la suficiente mercadería para satisfacer la demanda de tus clientes. **Aunque vendas todo el año, hay productos que no se venden tanto en ciertas épocas. Por eso, identifica los productos que siempre se necesitan, como lápices, lapiceros y colores, y también**

productos sustitutos o complementarios, para que puedas comprarlos en mayor cantidad a un mejor precio.

3. Infórmate sobre lo nuevo: cada año hay nuevas tendencias en cuanto a colores, diseños y, sobre todo, en personajes animados. Si ofreces productos que sigan la tendencia, podrás incrementar tus ventas significativamente.



4. Arma packs: la campaña escolar es un momento ideal para ofrecer combos de productos que se complementen entre sí. Por ejemplo, puedes ofrecer hojas y folders, lápices y borradores, o cuadernos y lapiceros. Esto llamará la atención de los compradores y les ayudará a ver como un paquete los productos que suelen comprar de forma individual.

5. No te quedes solamente en la venta de útiles: es el momento de ponerse creativo y ver qué otro servicio puedes ofrecer, por ejemplo: personalizar los útiles escolares con el nombre del niño o niña, o hacer diseños o colores personalizados de los productos.

6. Diversifica tus medios de pago: es importante que tu negocio ofrezca una variedad de opciones de pago, como

tarjetas de crédito o débito, billeteras digitales y más. Esto facilitará el proceso de compra para tus clientes y evitará que pierdas ventas.

Una campaña escolar exitosa no solo se trata de vender productos, sino de construir relaciones duraderas con los clientes. Aplica estos consejos de manera inteligente y verás cómo tus **ventas** despegan durante esta temporada escolar.

LEER MÁS:

Cuatro prácticas para fomentar crecimiento profesional de alumnos