

Consejos para vender más en campaña Navideña

La Navidad es una fecha representativa para las personas pero también para los negocios ya que por muchos años ha significado un incremento de hasta 50% en ventas versus un mes promedio. Este año, a pesar de la pandemia, las expectativas siguen siendo positivas.

Los emprendedores ya han empezado a prepararse con el objetivo de aprovechar la campaña navideña para recuperar o incrementar las ventas de sus productos o servicios.

Buscando contribuir al desarrollo de los empresarios de la microempresa, el Premio Mujeres Emprendedoras BCP comparte 4 recomendaciones para aprovechar esta campaña navideña al máximo.

Crea el ambiente Navideño

Decora tu comunicación compartiendo el espíritu de la Navidad en tus diferentes canales online y offline. Esto aumentará la motivación de tu negocio y conectarás con tus clientes. Implementa un mini nacimiento o árbol de navidad, agrega olores característicos a la fecha (como olor a pino), o personaliza la vestimenta de tu equipo con colores navideños (rojo o verde).

Desde el online, inicia colocando íconos navideños en los textos de tus redes sociales, y en tu catálogo de productos

procura combinar los colores navideños. Si es posible, genera contenido vinculado a momentos navideños relacionados a tu producto o servicio.

Promociones Digitales

Muchos negocios han quedado con inventario de productos a causa de la nueva normalidad. Utiliza el incremento de las búsquedas por Internet y, si está en tus posibilidades, implementa promociones digitales con aquellos productos en stock: paquetes navideños 2x1, o con el 20% de descuento.

Otra opción es brindar el delivery como servicio incluido en cada compra. Esto te ayudará a vender los productos en remate de manera estratégica permitiéndote cerrar el año recuperando tu inversión o en el mejor de los casos, llegando a tus proyecciones de venta. Recuerda siempre comunicar estas promociones a modo de beneficio navideño exclusivo por fechas.

Aprovecha aplicativos de mensajería

Más de 4.5 millones de personas ya realiza compras o pedidos a través de aplicativos de mensajería instantánea como WhatsApp por la rapidez en la compra y una experiencia más personalizada. Aprovecha estos canales como una herramienta de comunicación y ventas.

Crea listas de difusión con tus clientes más frecuentes y envía información personalizada sobre tus diferentes promociones u ofertas por navidad. Asimismo, podrás agregar detalles específicos sobre precios, fotos decorativas y descripción.

Da un plus detallista

Brinda un beneficio “adicional” no esperado a los clientes contribuye a crear una mejor experiencia de compra. Una alternativa rápida y no tan costosa es entregar tus productos vendidos en pequeñas cajas o bolsas decoradas.

También puedes sumar una muestra de tus otros productos o un dulce como muestra navideña. Otra opción, es colocar una nota escrita personalizando tu entrega y deseando una Feliz Navidad.