

# Tips para incrementar tus ventas en la campaña escolar 2023

Se aproxima la primera campaña importante en nuestro calendario anual, la campaña escolar. En este año, la preparación para esta temporada debe ser crucial, ya que las instituciones educativas darán clases de manera presencial con mucha más continuidad. Debes analizar y prestar atención para crear nuevas estrategias comerciales en esta fecha.

Por eso, el **Consultorio Financiero Mibanco** te menciona tips para que puedas aumentar las ventas de tu negocio por la campaña escolar

## 1. Analiza la campaña escolar anterior

Realiza un análisis y observa detalladamente los resultados que tuvo tu negocio en la campaña escolar anterior, en esta fecha en particular, con la finalidad de identificar oportunidades de mejorar y aplicar nuevas estrategias para alcanzar mejores resultados.

## 2. Producto diferenciado

En esta campaña escolar ofrece un producto que llame la atención a tus clientes y que sea distinto al de tus competidores. También llamado producto gancho, que por sus

características o precio es atractivo de adquirir. Oferta productos de calidad y que estén relacionados con precios competitivos en el mercado.

### **3. Inventario disponible**

Importante: debes administrar adecuadamente la mercadería que dispones. Identifica la cantidad que necesitas vender en un periodo. Realiza un seguimiento continuo y conteo físico para que tu flujo de inventario no sea mal ejecutado.

### **4. Ofrece promociones o descuentos**

Para atraer a tus clientes debes ofrecer una ventaja. Por la campaña escolar puedes ofrecer promociones 2x1 de productos complementarios para que tengan más salida. Por otro lado, el envío puede ser gratuito si se supera un determinado valor de compra. El objetivo es fortalecer las relaciones y la satisfacción del consumidor, adquirir nuevos clientes y estimular las ventas, afirmó el **Consultorio Financiero Mibanco**.

### **5. Canales de venta**

No solo se trata de vender tus productos de manera física, también ofrécelos por las redes sociales, por Whatsapp, Facebook, incluso hasta puedes enviar un pequeño catálogo de tus productos a los correos de tus clientes. Compléméntalo con publicidad para hacer notar tu negocio. Recuerda, debes tener un presupuesto sincero para invertir en herramientas extras.

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!