

Prepárate para aumentar tus ventas en el Buen Fin

Como todos los años, el **Buen Fin** ya se avecina, siendo una de las tradiciones más esperadas del país. **Ofertas, promociones y descuentos** se encuentran por todos los negocios, convirtiéndose en un festín para los compradores.

PERO RECUERDA

Que no sólo se trata de bajarle el precio a tus productos o servicios, es necesario establecer una **estrategia y planificar** con antelación para sacarle el mayor provecho.

Así que, si tú estás comenzando a prepararte para la emoción y locura que conlleva el **Buen Fin**, aquí te compartimos algunos consejos que puedes aplicar para ver un incremento en tus ventas.



¡Sigue estos 5 pasos clave y aumenta tus ventas hasta el cielo!



1

ESTABLECE OFERTAS ATRACTIVAS

Las ofertas llamativas son el corazón del **Buen Fin**, e implica plantear descuentos significativos, promociones únicas y paquetes tentadores (de productos o servicios). Mientras más atractivas sean tus promociones y precios, mayor será la probabilidad de atracción de los clientes.

PUBLICIDAD ANTICIPADA Y ADECUADA

Dado que es un evento que todas las personas esperan, es esencial planear y empezar la difusión de tus ofertas desde antes que inicie el **Buen Fin**. Aprovecha los canales digitales como las redes sociales y el correo electrónico, así como los medios análogos para promocionar que formarás parte del evento y crear expectativa.

2



OFERTA SEGÚN TU SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Antes de bajar tus precios y poner ofertas en productos o servicios a diestra y siniestra, es importante que conozcas a tu público objetivo. Puedes usar datos de clientes y hacer un análisis de mercado para notar la tendencia de cuáles son las necesidades de los consumidores e identificar cuál puede ser tu producto o servicio estrella, así como ver cuáles pueden ser los que necesiten un empuje mayor.



3

PREPÁRATE CON SUFICIENTE STOCK

Asegúrate de tener suficiente inventario para satisfacer la demanda que incrementa durante el **Buen Fin**. Los clientes hallan sumamente frustrante encontrar una oferta atractiva y descubrir que está agotado el producto, lo que ocasionará la insatisfacción. Por eso es fundamental mantener un buen control de tu inventario y planificar meticulosamente la logística.

4



SERVICIO AL CLIENTE

Durante el periodo de locura de las ofertas, es muy común que los clientes tengan preguntas o preocupaciones. Por lo que es muy importante ofrecer un excelente servicio al cliente, no sólo para fomentar la lealtad, sino también para aumentar las probabilidades de cerrar las ventas. Recuerda que todo se reduce a inmediatez, por eso es necesario asegurarte de responder rápidamente sus dudas, antes, durante e incluso después del **Buen Fin**; especialmente cuando se trata de mensajes por plataformas digitales.

5

Con estos 5 pasos básicos

Podrás asegurar una posición sólida y estratégica para sobrepasar tus objetivos de venta. Lo más importante es **planificar y mantener una gestión adecuada** de tu inventario.



Así que,

si buscas una **herramienta** que te facilite tus **procesos de venta, contabilidad y administración**, tanto de pagos como de almacenes e inventario,

¡SIIGO NUBE

se convertirá en tu aliado perfecto para hacerle frente al Buen Fin!

¿Tomaste apuntes?

¡Ahora ya estás listo para incrementar tus ventas!