

Qué es el

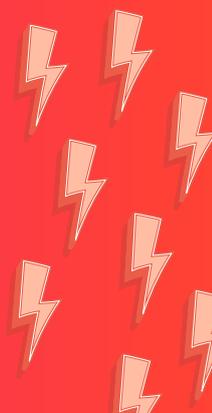
HOT SALE



El Hot Sale es uno de los eventos online de comercio electrónico más importantes del año organizado por la **CACE**, Cámara Argentina de Comercio Electrónico. Participan los negocios que se dedican a vender online y, por supuesto, los usuarios que compran en línea.



En Argentina son los días 8, 9 y 10 de Mayo



Preparate para el

**HOT
SALE**

Las fechas especiales son ideales para impulsar tus ventas al máximo y llamar la atención de tus compradores. Para aprovechar el Hot Sale al máximo, tenés que planificar muy bien todo lo que vas a hacer.

**ELEGÍ QUÉ PRODUCTOS
VAS A PROMOCIONAR****01**

Al tratarse de fechas únicas, con mucha demanda y posibilidad de exposición, lo mejor es trabajar con los artículos más populares de tu negocio. Es decir, con los productos que más se venden. **Podés usar [Google Analytcs](#)** para reconocer qué publicaciones en tu Mercado Shop llaman más la atención y así apostar por los artículos más exitosos.

CONTROL DE STOCK**02**

Antes de crear tus ofertas y descuentos, hacé un control de stock de todos los productos, especialmente los que crees que se van a vender mejor. ¡No te quedes sin tu best-seller en medio del Hot Sale!

**UN BUEN
FUNCIONAMIENTO****03**

Asegurate del buen funcionamiento de tu tienda y que responda de manera correcta a cada dispositivo. Chequeá que las integraciones con tus redes sociales y tus apps funcionen bien.

**CREÁ TUS
PROMOCIONES****04**

Las promociones y descuentos son una estrategia ideal para que tus publicaciones llamen la atención ¡y el Hot Sale es la excusa perfecta!





¿Qué promociones podés aplicar en tu shop?



Cupones de descuento

Te servirán para atraer potenciales compradores, fidelizar clientes y afianzar la presencia de tu marca en redes sociales y en la web.

[Conocé más acá](#)



Cupones de descuento por productos

Podés crear cupones de descuento para productos seleccionados, elegir los días que querés que dure el código y colocarle nombre al cupón.

[Conocé más acá](#)



Oferta por cantidad

Estas promociones te permitirán ofrecer descuentos y unidades gratis cuando tus compradores adquieran más de una unidad en sus compras. Hay tres tipos:

- **Unidades gratis:** Llevando 2, paga 1.
- **Descuento sobre todas las unidades:** Llevando 4 unidades, tiene un 25% OFF.
- **Descuento sobre una unidad:** 15% OFF en la segunda unidad.

[Conocé más acá](#)



Personalizá tu tienda 100% al estilo de tu marca

Tener banners bien diseñados en tu tienda es fundamental para **generar impacto visual y orientar a los potenciales compradores hacia tus productos y promociones.**

¡Descubrí estos consejos para romperla con tus diseños!



A la hora de diseñar, menos es más.

Tu banner tiene que ser lo más limpio y sencillo posible. La información debe verse con facilidad y tiene que ser comprensible a primera vista.

Ingresá a nuestro perfil en Canva y aprovechá nuestros templates para ayudarte en tus diseños



Destacá tus productos clave, mostrá diversificación, utilizá imágenes en buena calidad e incorporá los colores de tu marca. **Cuanto mejor sean las imágenes, más profesionalidad y confianza vas a mostrar en tu Shop.**



Crea textos atractivos, un título impactante, un breve texto explicativo y, lo más importante: un botón con un llamado a la acción claro. Para ello, es clave tener bien definida la acción que querés que hagan tus usuarios después de leer tu banner.





Aumentá el tráfico a tu shop

Para que tu negocio crezca es clave que todos se enteren qué vendés y dónde. Descubrí 3 plataformas publicitarias para ganar visibilidad y captar la atención de los compradores.



Es una plataforma orientada al impacto visual y te va a ser útil para generar demanda. A través de ella, vas a poder elegir a qué tipos de usuarios deseás impactar con tus productos:



Intereses y comportamientos

usuarios interesados en alguna temática en particular: por ejemplo, ropa deportiva.



Públicos similares

si ya contás con una base de datos de tus compradores, te brindará la posibilidad de armar una audiencia similar, con intereses similares.



Retargeting

son usuarios que ya interactuaron con la marca, pero no realizaron una compra. En este caso, Meta te permitirá volver a impactarlos con anuncios.



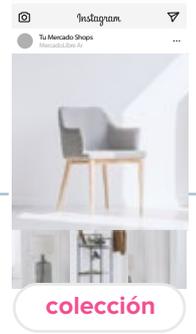
Clientes actuales

es posible volver a impactar a esos usuarios que ya generaron una compra, pero con algo distinto para comunicarles, por ejemplo: una nueva promoción.





A estos usuarios,
vas a poder
**impactarlos a través
de diferentes formatos**
de anuncios:



¿Lo mejor de todo? Podés vincular el catálogo de tu **Mercado Shop** con Facebook e Instagram e impulsar tus ventas desde tus perfiles sociales.

[Conocé más acá](#)



Te permitirá responder directamente a la búsqueda que está haciendo el usuario. Por lo tanto, es necesario tener en claro tu estrategia de palabras claves.

Para ello, es importante identificar el momento de búsqueda de cada usuario y así, mostrarle el anuncio relevante que responda a sus necesidades. De esta forma, vas a alcanzar una buena posición en los resultados de búsqueda. **Podés hacer muchos tipos de campañas:**

01.

Campañas con anuncios de texto:

Ideales para captar a personas que ya están buscando términos relacionados con tu marca en Google, como por ejemplo: zapatillas de mujer.

02.

Campañas de display:

Son anuncios gráficos que aparecerán en sitios de interés para tus compradores. Ideal para mostrar tus productos y que te conozcan.

03.

Google Shopping:

Utilizan la información de tus productos en toda la red de Google y en tiempo real para mostrar tu marca y tus artículos a los compradores más adecuados cuando buscan los productos que ofrecés.

[Conocé más acá](#)





Opción de **publicidad de Mercado Libre** que cuenta con dos grandes ventajas a comparación de las anteriores plataformas:



El **tráfico** que entra a Mercado Libre es un tráfico con intención de compra.



La **sencillez**, ya que con dos clicks, tu campaña publicitaria está corriendo.

Esta solución publicitaria está desarrollada para que te destagues entre tus competidores, promociones tus publicaciones y llegues a los compradores que están más avanzados en su decisión de compra.

Conocé más acá



Usá tus redes sociales a tu favor durante el Hot Sale

Te recomendamos que anuncies con tiempo que vas a participar del Hot Sale, generar expectativa ayuda mucho para potenciar tus ventas y que tus compradores estén atentos.



- ✓ Contale a tu audiencia de redes sociales sobre las fechas y horarios de tus descuentos. Imaginate el lanzamiento del Hot Sale como el estreno de una de las películas más taquilleras de Hollywood. Vas a tener que estar preparado desde las 00:00hs para vender.
- ✓ Destacá que tus descuentos van a ser exclusivos para esa fecha, podés realizar promociones especiales, envío gratis, ediciones especiales para Hot Sale, un regalo con la compra y lo que se te ocurra que le pueda gustar a tus compradores.
- ✓ Tip: Si tenés Instagram podés anunciar tu participación en el Hot Sale en las historias con el Sticker de cuenta regresiva. Con el mismo, tu audiencia podrá prender una notificación para estar atento a tus promociones.



Atención al cliente

La atención al cliente es uno de los aspectos más importantes en la **experiencia de compra del usuario**. Es probable que tus consultas aumenten en estas fechas, por lo tanto es importante definir cómo será la atención que vas a brindar: antes, durante y después del evento. Definí qué horarios y canales de atención vas a brindar ¡y mantente activo!

Ventajas de una buena atención al cliente

Fidelización

no sólo vas a conservar a los clientes que te compraron en el pasado, sino también podrás retener a aquellos potenciales clientes que llegan a tu sitio web.

Mayor conocimiento del cliente

la interacción con tus compradores hará que puedas tener más información acerca de sus dudas, satisfacciones y deseos, convirtiéndolo en contenido, estadísticas o campañas más acertadas.





Te sugerimos

Ofrecer muchos canales de atención

Entre ellos, Email, teléfono, Whatsapp Bussines, chat online, Facebook, Instagram y/o Twitter.

Responder rápido

Mantenerte activo y tener en cuenta que, en redes sociales, el promedio de respuesta es de 3 horas.

Humanizá tu comunicación

¡No seas un robot! Recordá ser atento, amable y ponerte siempre en el lugar del cliente.

Aceptá tus errores

Si tu cliente no está satisfecho, te motivamos a que indagues un poco más qué es lo que no le gustó y demuestres interés. Esto podría servirte como aprendizaje para el futuro.

Sorprendé a tus clientes

Te recomendamos que a cada comprador le des algún distintivo, ya sea una nota personalizada agradeciendo por la compra, un código de descuento o un regalo de tu negocio. Esto marcará la diferencia entre tu negocio y el de tus competidores.

Medí tu servicio de atención

Podés medir la satisfacción de tus clientes de distintas maneras. Una opción es enviarles un mensaje preguntando:

- ¿Resolví tu duda?
 - ¿Quedaste conforme con el producto/ servicio?
 - ¿Hay algún aspecto que mejorarías sobre esta comunicación?
- Otra opción es por medio de una encuesta de satisfacción o NPS.





¡Envíos en 24hs!

Una vez vendido tu producto, llega el momento de embalarlo de forma correcta y enviarlo rápido para que llegue a manos de tu comprador.

Para resolverlo de forma sencilla podés utilizar **Mercado Envíos Full** y **Mercado Envíos Flex**.



mercado
envíos

Full

Enviás tus productos a nuestro centro de almacenamiento y no tenés que ocuparte por la logística. Se encargan de almacenar tu stock, embalarlo y enviarlo a tus compradores, garantizando que lleguen en perfectas condiciones.

Además, las publicaciones de tus productos Full tienen un logo distintivo para que los compradores puedan identificarlos y reconocerlos por los envíos rápidos.

¡Este tipo de publicaciones son ideales para campañas y acciones durante el Hot Sale!

[Conocé más acá](#)



mercado
envíos

Flex

Podés realizar los envíos con tus propios vehículos o contratar el servicio de entregas que prefieras, vos decidís. Además, la elección del transporte corre por tu cuenta. Vas a poder utilizar tus propios vehículos, apoyarte en una empresa de transporte o utilizar ambas soluciones.

También vas a tener la posibilidad de contar con un seguimiento en tiempo real de tus envíos. Sólo tenés que descargar la aplicación ¡y vas a notar un incremento en la agilidad de la entrega de tus ventas!

[Conocé más acá](#)



¿Qué hacer una vez finalizado el Hot Sale?



Es hora de analizar si todo funcionó como lo esperabas, aprender de tus errores y tenerlo en cuenta para el próximo evento comercial.

Volumen de venta y facturación

Revisá las metas que tenías para el evento. Es importante analizar las ventas para reconocer lo que más se vendió y lo que requiere de trabajo para impulsar las compras.

[Respaldá tu negocio con un plan financiero.](#)

Cantidad de visitas a tu sitio y el alcance de tus publicaciones

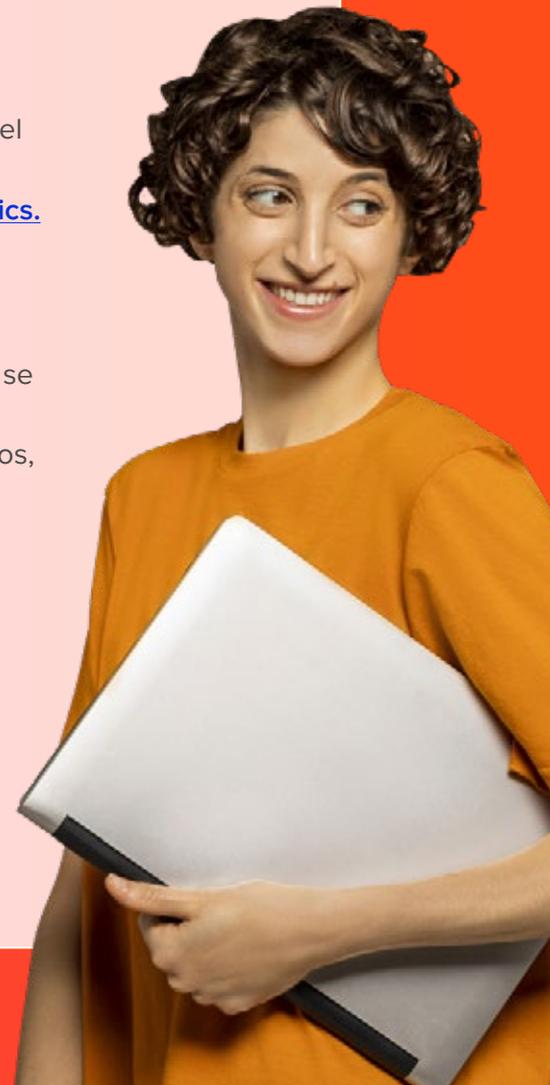
Analizá cuántas personas entraron a tu Mercado Shop y el comportamiento que los compradores tuvieron en tu tienda. [Una herramienta útil para esto es Google Analytics.](#)

Campañas de Email Marketing

Saber si la interacción con los compradores tuvo buen rendimiento es clave para tener en claro la cercanía que se tiene con los clientes y, por tanto, el nivel de retención y fidelización. Analizá cuántas personas abrieron tus correos, cómo interactuaron con lo que les enviaste y si esos correos llevaron visitas a tu tienda.

Número de consultas recibidas

Evaluá la visibilidad y difusión de tu negocio con [Search Console](#), una herramienta que te ayudará, mediante informes y alertas, a tener un buen conocimiento de tu alcance y posicionamiento en la web.



Ahora sí, tenés **todo lo necesario** para que tu Shop se luzca.

¿**Querés más?** Te dejamos estos archivos descargables que van a ayudarte con tu planificación.

E-book: ¿Cómo llevar tráfico a tu tienda?

Descubrí herramientas publicitarias pagas para llevar tráfico de calidad a tu Shop.

[Descargalo acá](#)

E-book SEO

Descubrí qué es y cómo puede ayudarte a llevar más visitas a tu tienda.

[Descargar ahora](#)

Banners para tu Shop

Personalizá tu Shop para este HOT SALE con los nuevos banners creados junto a Canva. ¡100% editables!

[Quiero mis banners](#)

Un mes de contenido para tus redes sociales

Diseñamos esta planilla para ayudarte a tener más ideas de contenido y mantener a tu público entusiasmado durante la temporada de Hot Sale. Vas a encontrar algunas sugerencias de formato, textos y CTAs para que puedas personalizar y aplicar en tu tienda.

[Descargar ahora](#)

¡Nos vemos en el próximo evento!

mercadoshops.com.ar
Central de vendedores

Y si todavía no tenés tu tienda, esta es tu oportunidad.

[Activala gratis.](#)