

Checklist para potenciar las ventas de Fin de Año en tu ecommerce y Mercado Libre

Todo para organizar tu campaña, de forma efectiva y más rápido 🙌



Planificación y gestión de stock

- Relevar qué productos están en stock y en qué cantidad
- Identificar cuáles fueron los productos más vendidos en las campañas anteriores
- Conocer las tendencias de búsqueda de tus compradores con la herramienta Mercado**
- Organizar los artículos por categoría, marca, modelo y color
- Determinar qué tiempo transcurre entre una compra y su despacho
- Comunicarte con tus proveedores y acordar descuentos
- Comprar insumos para empaquetar
- Crear combos de productos para incrementar el ticket promedio



El stock de seguridad funciona como una reserva frente a posibles errores de planificación y evitará que te quedes sin productos disponibles. Te contamos **cómo calcularlo y reducir el riesgo de desabastecimiento en Fin de Año** 🙌

Configuración de ecommerce y cuenta en Mercado Libre

- Identificar keyword más buscada por los compradores
- Optimizar los títulos y las descripciones de tus productos**
- Utilizar fotos de calidad** que muestren cada producto en todo sus ángulos
- Sumar llamados a la acción y elementos visuales atractivos
- Definir tipos de envío y plazos de entrega
- Crear una sección/categoría especial con las promociones de Fin de Año
- Comunicar la política de cambios y devoluciones
- Personalizar el layout de la tienda
- Mantener actualizado el stock
- Verificar y garantizar la seguridad en los procesos de pago
- Facilitar el checkout



Para aumentar la conversión y evitar carritos abandonados **te sugerimos estas estrategias para optimizar el checkout en tu ecommerce.** 🛒

Experiencia y atención al cliente

- Preparar a tu equipo de Customer para manejar la alta demanda
- Relevar las dudas más frecuentes de los compradores y anticiparte a resolverlas
- Dejar visible los medios de contacto
- Extender el horario de atención durante esos días
- Aprovechar WhatsApp Business
- Activar los atajos de respuesta de Real Trends** y las **Respuestas automáticas**



Ofrecer soluciones cada vez más personalizadas y valiosas te ayudará a fidelizar a tus compradores. **Acá encontrarás cómo aplicar la estrategia Customer first** 🤍

Estrategia de precios

- Definir objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y de tiempo limitado, es decir: SMART (por sus siglas en inglés)
- Delimitar a la audiencia y crear una propuesta de valor que los motive a comprar**
- Identificar a los vendedores del rubro y competidores**
- Analizar los precios de cada categoría
- Definir formas de pago y cuotas sin interés
- Calcular los costos de envío gratis
- Estipular los descuentos considerando costos fijos y ganancias deseadas



Una correcta estrategia de precios te va a permitir diferenciar e impulsar tus ventas de Fin de Año. A continuación, **te compartimos claves para definirla, de forma exitosa, en Mercado Libre** 🙌

Acciones de marketing

- Diseñar la identidad visual de la campaña
- Planificar el calendario de contenido para redes sociales**
- Crear la campaña de email marketing segmentado tus bases
- Calcular qué presupuesto vas a invertir en Ads
- Preparar las comunicaciones
- Acondicionar los canales con la estética de la campaña
- Crear y ofrecer cupones de descuento
- Implementar un proceso de lead nurturing, antes de la campaña, para poder calificar y desarrollar acciones con los interesados



Implementar alianzas con influencers de tu nicho es una gran alternativa 🤝 **Te compartimos algunas recomendaciones sobre cómo usar el Marketing de Influencers.**

Medición y análisis post Fin de Año

- Evaluar el tráfico en cada canal
- Verificar las visitas y clics en productos
- Identificar las categorías con los productos más vendidos**
- Calcular la tasa de conversión y ROI (Retorno sobre la Inversión)
- Evaluar la tasa de apertura de tus emails y los clics en el CTA
- Analizar los resultados en las campañas de Ads
- Entender cómo funcionaron las comunicaciones
- Verificar la tasa de reclamos y de envíos demorados**
- Determinar en qué etapa del workflow se abandonaron los carritos

Misión cumplida: todo listo para destacarte con tu campaña de Fin de Año 🙌🎁

¡Buenas ventas!