

PREPARA TU TIENDA PARA LAS REBAJAS DE VERANO



Curso avanzado de tienda online en 45'

Qué veremos en este webinar



1. Esenciales de una campaña de e-Commerce
2. Crear una campaña de rebajas:
 - Preparar las ofertas y descuentos
 - Preparar la tienda online (diseño y páginas de promoción)
 - Promoción de la campaña: herramientas de marketing
3. Preguntas abiertas

Los esenciales de una campaña de e-Commerce





¿Porqué prepararnos para las rebajas?

**CONECTA
TU NEGOCIO**

- 40% de los internautas españoles **compran online**

- Cesta media en rebajas: 

¿Y porqué preferimos comprar online?

- ✓ 62% dicen que es **más rápido, evita colas y multitudes**
- ✓ 57% lo prefieren porque **encuentran mejores ofertas online**
- ✓ 40% dicen que tienen acceso a una **mayor gama de productos**



¡Esta imagen pronto pasará a ser historia!



Requisitos legales para rebajas



Según el Instituto Nacional de Consumo de España:



- Siempre **debe constar el precio anterior** del artículo rebajado
- Los artículos rebajados deben haber estado incluidos durante un **plazo mínimo de 30 días**
- Hay que haber **diferenciación entre los artículos rebajados y sin rebajar** (Recomendamos: crear categoría especial)
- Sólo se pueden hacer **rebajas “oficiales” a principios de año y en verano**
- **Duración: mínimo una semana y máximo 2 meses** (consultar las fechas concretas según Comunidad Autónoma)



Estrategias esenciales para las rebajas

**CONECTA
TU NEGOCIO**

- ✓ **Crea una campaña de principio a fin:**
¡no te olvides de todos los detalles!
- ✓ **Prepara tu catálogo antelación** antes de las rebajas
- ✓ **Las rebajas solo son válidas durante el período de rebajas:** acuérdate de volver tu tienda al estado inicial después
- ✓ **Ofrece la misma atención al cliente o mejor que durante el período normal**



1. Prepara la oferta de rebajas: productos



1. Productos: ¿Qué vamos a vender y cómo?

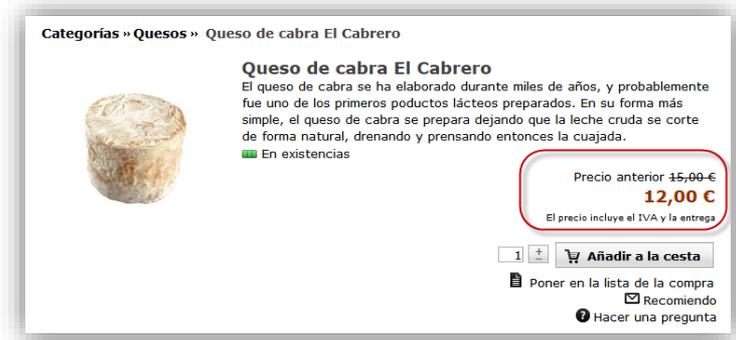


1. Escoger los productos:

Selecciona los productos que deseas promocionar, los productos estrella o productos con amplio stock, etc.

2. Introduce los nuevos precios:

Usa el comparador de precios de su tienda online para resaltar las promociones



3. Destaca los productos en una sección especial:

En la tienda avanzada: Productos en Promoción (con elemento), o bien creando una categoría especial

1. Productos: Especiales en rebajas/promos



Especiales:



✓ **Venta cruzada:** Aumenta la media de tu cesta

Sugiere productos relacionados

Productos > Productos > clic sobre nombre > Venta cruzada



✓ **Entrega gratuita:** Para incrementar el deseo de compra

Es el momento del año para proponer envíos especiales

Opciones > Entrega y pago > Formas de entrega



✓ **Condiciones especiales:** Para ganar puntos con tus clientes

Por ejemplo: En opciones de entrega podemos incluir por

ejemplo papel de regalo gratis con un texto personalizado

2. Prepara la tienda para las rebajas: diseño y SEO



2. Diseño: página de inicio

Tu Despensa Online

Categorías

- Embutidos
- Quesos
- Aceites
- Sobre nosotros
- Productos en promoción

Productos en promoción

- Aceite de oliva virgen extra 5,00 € *
- Paquete de jamón ibérico 500 gr. Precio anterior 25,00-€ 30,00 € *
- Queso de cabra El Cabrero Precio anterior 15,00-€ 12,00 € *

REBAJAS DE VERANO

DISFRUTA DE NUESTROS PRODUCTOS GOURMET CON DESCUENTOS ESPECIALES!

JAMONES **ACEITES** **EMBUTIDOS**

Disfruta de buenos embutidos a un precio REBAJADO:

Nombre	Precio
Chorizo ibérico	Precio anterior 10,00-€ 6,00 €
Chorizo ibérico de Bellota, Salamanca	En existencias
Paquete de jamón ibérico 500 gr	Precio anterior 25,00-€ 30,00 €

1 Añadir a la cesta

✓ **Diseño promocional**
Incluye una imagen o banner promocional + productos destacados
Contenido/Categorías > Vista previa > Clic en el contenido > Imagen

✓ **Páginas promocionales:**
Crea una categoría llamada rebajas o rebajas de verano



Bueno para
SEO!

2. Descripciones SEO: adaptadas a rebajas

✓ **Palabras clave de rebajas**

Para mejorar el posicionamiento.

Ejemplos: rebajas de verano, descuentos, etc

✓ **Momento perfecto para revisar las palabras clave:**

Revisar palabras qué palabras clave están funcionando mejor en tu tienda (Sección SEO de tu tienda online + Google Analytics), adoptar palabras clave de tu sector y competencia.

✓ **Incorporar las palabras clave en nuestro contenido:**

- Reescribir ligeramente el contenido de categorías y productos que queremos destacar con palabras de rebajas.

- Introducir nuevas palabras en base a nuestro estudio de Google Analytics y la competencia



3. Comunica las ofertas/rebajas: Marketing



3. Marketing: Fidelización y adquisición

✓ Fidelización de clientes existentes:

- Cupones y códigos promocionales
- Newsletters
- Redes sociales

✓ Adquisición de nuevos clientes:

- SEO (Contenido de la tienda)
- SEM (Google Adwords)
- Portales de productos y comparadores de precios

3. Marketing para clientes existentes



Cupones y códigos promocionales

Exclusivos para nuestros clientes habituales o seguidores de nuestras redes sociales (fans de Facebook)

The screenshot shows a web interface for managing coupons. At the top, there are tabs for 'General', 'Validez', and 'Códigos de cupón'. Below the tabs are three icons: 'Eliminar', 'Exportar todo...', and 'Eliminar todos'. The main area contains a table with columns for 'Código de cupón', 'Canjeado', 'Anulado', and 'Método de creación'. The table lists several coupon codes, all with a count of 0 and a creation method of 'Automático'. At the bottom, there is a form to generate new coupons, including a 'Número' field and a 'Generar códigos automáticamente' button. The interface also shows pagination information: 'Página 1 de 2' and 'Número: 20'.

Código de cupón	Canjeado	Anulado	Método de creación
131VUJ3L	0	<input type="checkbox"/>	Automático
5A5UXXE7	0	<input type="checkbox"/>	Automático
5WWI3UP3	0	<input type="checkbox"/>	Automático
6FH8CUUO	0	<input type="checkbox"/>	Automático
9GHC92PW	0	<input type="checkbox"/>	Automático
BOHJNKE2	0	<input type="checkbox"/>	Automático
HS46KL9W	0	<input type="checkbox"/>	Automático
I5Z9T9SH	0	<input type="checkbox"/>	Automático
IIDDLEA8	0	<input type="checkbox"/>	Automático
KNI3TCFO	0	<input type="checkbox"/>	Automático

Los cupones pueden ser individuales o generales (usados por varios clientes)

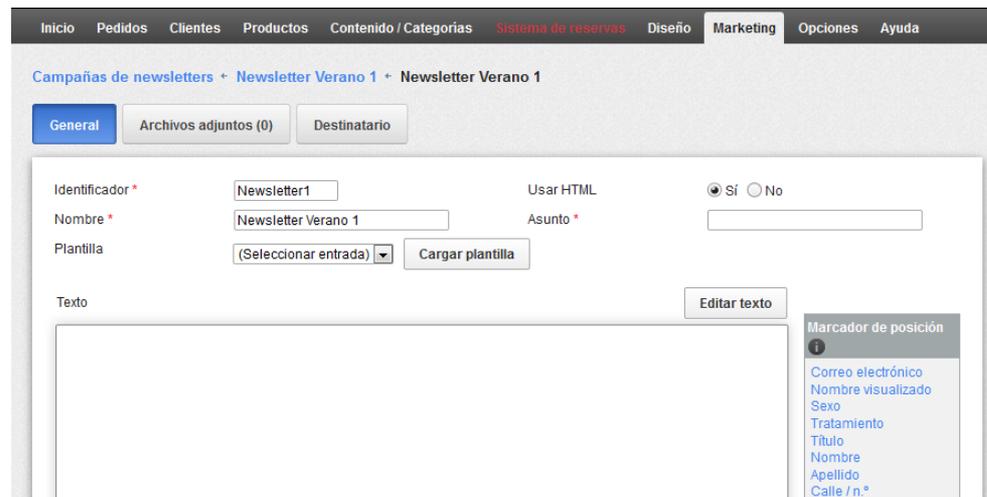
3. Marketing para clientes existentes

Newsletters

- ✓ Promociona los productos y ofertas exclusivas en las Newsletters.
- ✓ Introduce cupones de descuento personalizados por newsletter.
- ✓ Ofrece consejos y contenido interesante:

Tienda de ropa: ¿Cómo vestir este verano?

Tienda de comida: Las frutas que te ayudan a lucir el bikini



The screenshot shows a web application interface for managing newsletters. At the top, there is a navigation menu with items: Inicio, Pedidos, Clientes, Productos, Contenido / Categorías, Sistema de reservas, Diseño, Marketing (highlighted), Opciones, and Ayuda. Below the menu, the breadcrumb path is 'Campañas de newsletters > Newsletter Verano 1 > Newsletter Verano 1'. There are three tabs: 'General' (selected), 'Archivos adjuntos (0)', and 'Destinatario'. The main form area includes:

- 'Identificador *' with a text input containing 'Newsletter1'.
- 'Nombre *' with a text input containing 'Newsletter Verano 1'.
- 'Plantilla' with a dropdown menu showing '(Seleccionar entrada)' and a 'Cargar plantilla' button.
- 'Usar HTML' with radio buttons for 'Sí' (selected) and 'No'.
- 'Asunto *' with an empty text input.
- 'Texto' with a large empty text area and an 'Editar texto' button.
- A 'Marcador de posición' (position marker) sidebar on the right with a list of fields: Correo electrónico, Nombre visualizado, Sexo, Tratamiento, Título, Nombre, Apellido, and Calle / n.º.

3. Marketing para clientes existentes

Redes sociales

- ✓ Publica también las ofertas y descuentos en tus redes sociales
- ✓ Incluye botones sociales para que tus clientes puedan recomendar tus productos

Marketing > Redes sociales



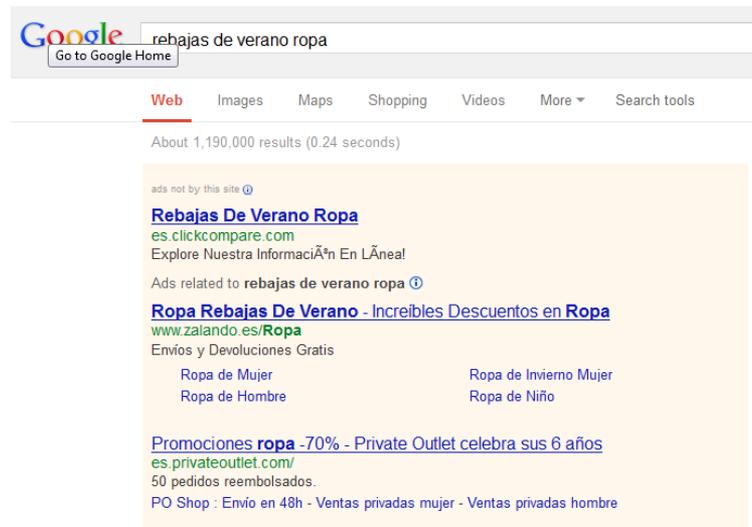
CONSEJO:

Aunque no tengas muchos seguidores en Google +, tener una cuenta allí te ayuda también en tu posicionamiento SEO

3. Marketing para nuevos clientes

SEM y Google Adwords

- ✓ **Cuidado con los precios:** En períodos de rebajas y vacaciones especiales (Navidad)
- ✓ **Planifica la campaña** y el presupuesto a gastar
- ✓ **Prepara los anuncios** y la URL donde dirige en consecuencia a las rebajas (no dejes escapar un detalle, ya que puede ser un clic perdido)



3. Marketing para nuevos clientes

Portales de productos y comparadores de precios

- ✓ **Dos pájaros de un tiro:** Promoción + Optimización de los canales de venta

PORTALES DE PRODUCTOS O MARKETPLACES:



Coste:
Por anuncio

PORTALES DE COMPARADORES DE PRECIOS:



Coste:
PCP (PayPerClick), como Adwords

EJEMPLO DE PORTALES: Buscar en Google “robot de cocina precio”

RESUMEN: **Esenciales para la tienda online:**



Una página principal con diseño atractivo



Categoría de rebajas o sección para destacar productos



Contenido original e informativo (SEO)



Proceso de compra sencillo y rápido



Métodos de pago y envío fáciles, condiciones claras



Promoción de las rebajas con cupones, Newsletters y Redes Sociales



Estrategia SEM (Adwords) para conseguir visibilidad



Optimizar los canales de ventas con los portales de productos y comparadores de precios y tienda Facebook



¡Con la tienda online de Conecta tenéis estas herramientas!

¿Preguntas?

