[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en México el 06/11/2020

# [Adsmovil explica las estrategias para impulsar las ventas durante los eventos de compras online](http://www.notasdeprensa.es)

## Esta época del año es una oportunidad única para que las marcas incrementen sus ventas en eventos como El Buen Fin, Black Friday y Navidad

En la recta final de este año sin precedentes, las marcas buscan aprovechar más que nunca los eventos de activación de ventas online, en donde los mexicanos eligen hacer sus compras de cara al cierre de año. Para impulsar las ventas online en esta época del año, es muy importante planificar la estrategia de publicidad digital teniendo en cuenta no solo el presupuesto y los objetivos de la compañía, sino también todo el calendario completo de eventos que se vienen en adelante como: El Buen Fin, Black Friday y eventos o descuentos próximos a la Navidad, para poder tener un plan de acción que integre todas las actividades, permitiendo una visibilidad sostenida en canales online de la marca. Según Alberto Pardo, CEO y Fundador de Adsmovil, la competencia entre las marcas en el canal online ha crecido mucho este año, ya que el consumidor lo ha elegido como el favorito sobre el canal tradicional. Por eso sugiere 5 estrategias para ser relevantes, diferenciarse y vender más en esta temporada: Comunicar en el canal correcto: es clave conocer al consumidor y hablarle donde se encuentra. Identificar las RRSS, los medios que consume y los juegos que tiene para estar allí, donde él está. Ser relevante: una estrategia debe ser basada en datos. Es por eso que conocer qué consume el cliente, cómo vive y qué le interesa, será importante para llegarle con el mensaje adecuado. Diferenciarse: habrá muchos productos similares al de uno, conocer lo que se ofrece es tan importante como conocer al consumidor. Revisar qué es lo que hace que se sea diferente del otro y por qué ser los elegidos. Elaborar un mensaje con insights propios y ajenos. Ofrecer un beneficio claro: cuando el mercado en el que se desarrolla la empresa es muy competitivo, los beneficios adicionales a los asociados al producto o servicio son fundamentales. En estas fechas un descuento, el envío gratis, un producto complementario son ejemplos concretos de beneficios por los cuales pesará más que se sea el elegido. Lanzarse, aprender y sostener: una vez que la campaña está lista, es importante sacarla con tiempo para revisar los sí y los no, mejorar, aprender de la experiencia y sostener todo aquello que funciona. Innovando y mejorando constantemente para incrementar las ventas en el período final del año. Con un consumidor cada vez más digital es importante trabajar en la profesionalización de la oferta, para lograr un crecimiento sostenido e incremental en los momentos que se requiera. Sobre AdsmovilAdsmovil es la compañía pionera y líder en innovación de soluciones de publicidad móvil en Latinoamérica y el mercado hispano de Estados Unidos. Fundada en 2009, es uno de los actores más premiados en la industria de la telefonía móvil, con oficinas en Argentina, Brasil, Colombia, México y Estados Unidos (Miami, Los Ángeles, Chicago y Nueva York). La empresa desarrolla campañas integradas, con un fuerte brazo Ad Tech, que permite la compra programática, la segmentación avanzada y la creación de audiencias específicas basadas en DATA. Los pilares de la compañía están basados en soluciones programáticas, así como componentes tecnológicos de geolocalización, atribución física y herramientas de segmentación mobile, ofreciendo a las marcas formatos de alto impacto y video instant play HD a través de su plataforma de DSP y un Mobile AdExchange (SSP). La compañía fue fundada por Alberto Pardo, actual CEO. Para más información visitar: www.adsmovil.com o @Adsmovil en Facebook, Twitter e Instagram.

**Datos de contacto:**

Geraldine Martell

Directora de Cuentas

+54911531428

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/adsmovil-explica-las-estrategias-para-impulsar](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Comunicación Marketing E-Commerce Dispositivos móviles Ciudad de México

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)