[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en CDMX el 24/05/2022

# [Tiendanube da 5 tips para empresas durante el Hot Sale](http://www.notasdeprensa.es)

## Una estrategia dinámica y flexible es una de las claves para potenciar las ventas durante la campaña de ventas online más grande del país

Comenzó Hot Sale con una ola de descuentos y promociones únicas en cientos de tiendas en línea, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Ventas Online, el año pasado se registraron más de 600 empresas participantes que terminaron la larga jornada con $18,557 millones de pesos en ventas totales. Como es costumbre, cada año este número incrementa y las empresas se pueden ver sobrepasadas por la cantidad de visitantes, compras, pedidos y envíos que tienen que realizar en tiempo récord. Además, sostener durante nueve días las mismas ofertas puede no ser la mejor opción para captar nuevos clientes o fidelizar aquellos que repiten compras. 5 consejos para incrementar las ventas durante Hot Sale Anunciar claramente las ofertas para Hot Sale. Si parece que no se ha comunicado lo suficiente, o no dio tiempo, colocar banners en la página para que todos los visitantes sepan que van a encontrar precios y beneficios únicos. Ser flexible. Si no están funcionando las promociones, es recomendable comenzar a revisar qué ha funcionado en otras ocasiones o en qué momento de la compra se quedan trabados los clientes y actuar modificando el contenido, creando nuevas promociones o describiéndolas mejor. Establecer una relación cercana con la comunidad. Además de las redes sociales, se pueden crear canales de comunicación más inmediatos como un enlace directo al Whatsapp de la empresa. Asegurarse que la tienda en línea funcione siempre. Debido al aumento del tráfico, es común que haya problemas técnicos en los sitios web. Prepararse para cualquier inconveniente y monitorear frecuentemente que no haya caídas, si las hay, tomarlo con calma y enfocarse en poner en línea de nuevo el sitio. Revisar bien la fijación de precios y descuentos. Quizá se pueda ofrecer algún beneficio mayor a los clientes, analizar bien si hay algunos productos estrella a los que se le pueda reducir aún más el precio para asegurar ventas, crear horas sorpresa o incluso combos ganadores, siempre revisando que el negocio no se vea perjudicado. Con un plan de negocios y una estrategia de marketing adaptada a la temporalidad, cualquier tienda en línea capturará la atención de los usuarios con grandes posibilidades de generar una compra. Otras cuestiones relevantes son brindar un servicio de excelencia, atender los inconvenientes en el proceso de compra y de entrega de los productos y tener activados filtros de seguridad para evitar fraudes.

**Datos de contacto:**

Angélica Ambriz

5530842200

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/tiendanube-da-5-tips-para-empresas-durante-el](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Emprendedores E-Commerce Consumo

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

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