GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo preparar el Black Friday en e-commerce

Actualidad Empresarial | 31/10/2023 | 00:00

El Black Friday es un evento anual que ha adquirido una enorme notoriedad en los últimos años debido a la oportunidad que tienen los individuos de conseguir grandes ofertas y descuentos en concretos artículos durante unos días limitados, previos a Navidad.

Se trata de un fenómeno global y frenético que requiere tanto de una planificación adecuada de las tiendas online como del desarrollo de estrategias de marketing acordes para cumplir con todos los objetivos de ventas propuestos. En este sentido, aspectos como la velocidad de navegación, el diseño intuitivo y la usabilidad del sitio resultan cruciales para configurar una experiencia de usuario impecable.

En la búsqueda de cómo preparar el Black Friday en e-commerce, Marketinhouse es una agencia de marketing digital especializada en mejorar los resultados y la rentabilidad de las plataformas de comercio electrónico con una amplia gama de servicios.

Las claves para lograr un buen Black Friday en e-commerce

A la hora de cómo preparar el Black Friday en e-commerce, resulta esencial seguir una estrategia de marketing digital para aprovechar las ventajas que otorgan estas fechas de consumo masivo y diferenciarse de la competencia.

Ese plan debe contemplar una planificación anticipada de la logística, con el suficiente inventario y recursos para gestionar la meteórica demanda; la programación rápida y eficiente de las rutas de envío para que los artículos lleguen puntualmente a los clientes; y el planeamiento de los descuentos (envío gratuito, descuento por fidelidad, 2×1, cupones, descuento directo, etcétera).

Un aspecto fundamental para las tiendas de comercio electrónico es el desarrollo de acciones de publicidad programática, de forma automatizada en los medios y canales tecnológicos empleados por sus clientes. Asimismo, el posicionamiento orgánico con estrategias SEO es importante si se efectúa con antelación porque permite crear paquetes de productos y vincular a la marca con las ofertas de Black Friday mediante una landing page, botones, banners llamativos y encabezados atractivos que inviten a hacer clickbait.

El éxito en estas fechas también está sujeto a otros factores como una velocidad de carga rápida del sitio para soportar el tráfico incesante de usuarios, el impulsar las ventas en redes sociales y recurrir al email marketing con imágenes, videos y copys originales.

Cómo alcanzar campañas exitosas para e-commerce

Marketinhouse es una agencia madrileña especializada en comercio electrónico que ejecuta diversas campañas personalizadas de marketing digital para tiendas online, en función de sus objetivos y necesidades.

Para tal fin, la empresa dispone de numerosos servicios como la optimización de motores de búsqueda (SEO), publicidad en línea (en Facebook e Instagram), marketing de contenido, email marketing y proyectos de e-commerce en plataformas de Woocommerce, Magento, Shopify, al igual que en marketplaces como Amazon y Aliexpress.

En fechas como el Black Friday, la firma también procura maximizar las ventas de los negocios y controlar el ROI (retorno de la inversión) a través de métricas que visibilicen las tasas de conversión de la campaña, de la web y del catálogo de productos.

Marketinhouse, en definitiva, se ocupa de todos los pasos del proceso de compra con una metodología propia que privilegia la eficiencia, velocidad y agilidad del e-commerce.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/221244-como-preparar-el-black-friday-en-e-commerce.htm