GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo prepararse para el Black Friday 2023 de Amazon

Actualidad Empresarial | 13/11/2023 | 00:00

El último tramo del año es una de las épocas de venta más potentes. La vuelta al cole, el Prime Day, el Back Friday o la Navidad suponen una enorme oportunidad de ventas para las marcas que venden en Amazon y otros marketplaces.

Pero, además de las Navidades, las personas tienen que empezar a poner el foco en una fecha es el Black Friday 2023, ya que esta representa el pistoletazo de salida a las compras de Navidad.

De acuerdo con el Estudio Black Friday 2022 elaborado por Tandem Up, agencia especializada en marketplaces, el año pasado casi un 85 $ de los internautas en España realizó una compra en el viernes negro. Millones de consumidores se aglomeran durante este tipo de eventos esperando encontrar las mejores ofertas y por eso, para los vendedores de Amazon, es fundamental estar preparados para triunfar con sus ventas dentro de esta plataforma.

6 claves para triunfar con las ventas de Amazon en Black Friday

De acuerdo con Tandem Up, estos son algunos consejos para preparar la llegada de esta cita del comercio electrónico.

Revisar el stock y preparar el inventario: ante el aumento de demanda es importante revisar bien el stock para no quedarse sin producto. Además, para quien trabaje con FBA, es importante planificar el inventario para que los productos lleguen a los centros de distribución de Amazon de 2 a 4 semanas antes de la fecha señalada, reduciendo así cualquier riesgo y evitando imprevistos.

Trabajar los días previos al evento: en celebraciones como el Black Friday, los compradores suelen entrar en Amazon unos días antes para consultar las ofertas que se van a publicar. No hay que centrarse solo en el día del evento y trabaja también los días previos.

Planificar las campañas de marketing: es importante conseguir una gran visibilidad de marca de cara a este tipo de eventos. En este sentido, cuanto antes se empiece a captar ese tráfico, más gente accederá a los productos cuando llegue el momento. Desde Tandem Up recomiendan revisar las campañas de Amazon PPC, atraer tráfico a través de RRSS e incluso probar con campañas de influencers. Además, nunca está de más pedir a los usuarios que dejen reseña sobre los productos.

Crear ofertas atractivas: en celebraciones como el Black Friday o el Prime Day, los consumidores esperan encontrar ofertas especiales, así que es importante crear descuentos que diferencien de la competencia.

Optimizar los listings en Amazon: esto ayudará a mejorar el SEO de los productos, lo que hará que se muestren a un mayor número de usuarios. Revisar títulos, bulletpoints, imágenes, vídeos, descripciones y asegúrate de tener todos los productos bien actualizados.

Revisar la logística y distribución: en fechas señaladas toca hacer frente a la gestión de un mayor número de pedidos. En este sentido, es fundamental revisar las operaciones de almacén para agilizar los procesos y optimizar la logística. No hay que olvidar que para los clientes de Amazon, sobre todo los de Prime, la rapidez es fundamental. Además, hay que acordarse de ofrecerles en todo momento información sobre el estado de su compra.

La importancia de los eventos de rebajas de Amazon: el éxito del Amazon Prime Day 2023

Los pasados 11 y 12 de julio, Amazon celebró la primera edición de su Prime Day 2023. El evento, con ofertas exclusivas para los miembros de Prime, se convirtió en el día de mayores ventas en Amazon, llegando a vender más de 375 productos en todo el mundo.

De acuerdo con la propia plataforma, solo durante el primer día de este Prime Day, los vendedores independientes llegaron a multiplicar por 18 su promedio de ventas diarias en la plataforma. Por su parte, los expertos de Tandem Up aseguran también que sus clientes han visto incrementadas sus cifras durante este periodo de rebajas. Mascotas, muebles, cosmética, niños, juegos de mesa… los verticales que se han visto beneficiados por el Prime Day 2023 han sido muy variados.

Las cifras ponen en evidencia la oportunidad que este tipo de eventos suponen para las marcas que venden en este marketplace, pero la pregunta que deben hacerse los vendedores es si sus tiendas de Amazon están preparadas para estas celebraciones del comercio electrónico. Desde Tandem Up, como agencia Amazon, ayudan a las marcas a prepararse para estas grandes citas. Contar con ellos está a un solo clic a través de su página web.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/222462-como-prepararse-para-el-black-friday-2023-de-amazon.htm