



Estatregias para el
BLACK FRIDAY



1. Ofertas Escalonadas y Exclusivas

Que quiere decir es implementar descuentos que vayan aumentando a lo largo del día o de la semana , comenzando con un porcentaje moderado y creciendo en intensidad, pero con cantidades limitadas de productos a precios muy bajos. **Por ejemplo**, "Descuento del 30% hasta las 10 am, 40% hasta las 2 pm, y 50% a partir de las 6 pm, ¡pero solo para las primeras 100 compras!".

Ventaja : Mantienes a los clientes atentos y motivados a comprar lo antes posible para no perderse las mejores ofertas.

2. Ofertas Combinadas o Venta Cruzada

Promueve el **cross-selling** ofreciendo descuentos adicionales si el cliente compra más de un producto esto funciona con promociones dobles. Por ejemplo, "Compra un producto y obtén un 20% de descuento en el segundo", o crea paquetes de productos complementarios a un precio reducido.

Ventaja : Aumenta el valor promedio de la compra al incentivar que los clientes adquieran más productos en una sola transacción.

3. Prelanzamiento Exclusivo para Clientes Leales

Crea una campaña de prelanzamiento o venta anticipada exclusiva para tus clientes más fieles, dándoles acceso a las ofertas antes que al público general. Puedes incluir beneficios adicionales como envío gratuito o productos de regalo.

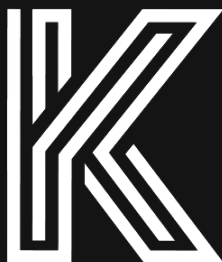
Ventaja : Premiar a los clientes leales aumenta la fidelización y genera ventas antes del gran día, además de crear un sentimiento de exclusividad.

Estas estrategias enfocadas en la urgencia y el valor agregado te permitirán atraer a más clientes y maximizar tus ventas durante el Black Friday.

Mira abajo

Obtén nuestras guías

para manejar tus redes sociales como un experto



Identifícate Digitalmente