

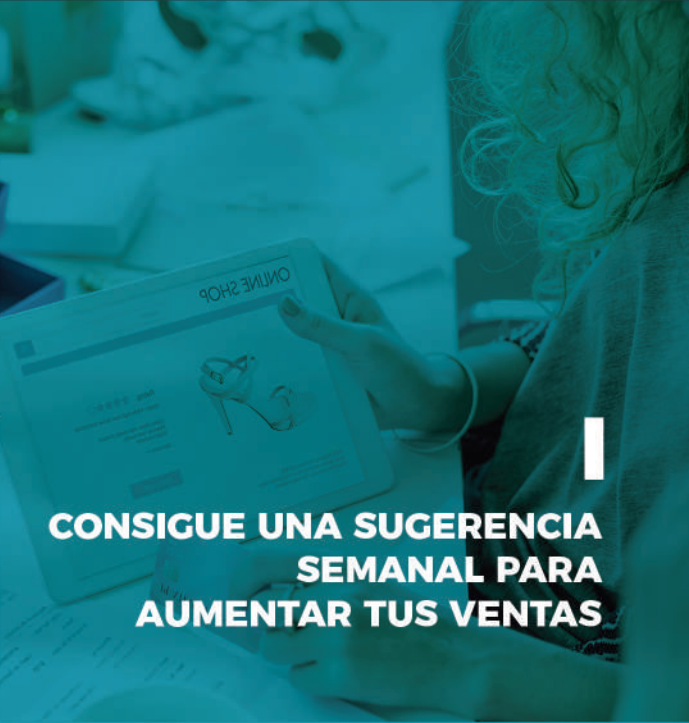
CALENDARIO E-COMMERCE



Somos un todo terreno. Hablemos de tus objetivos de negocio y te ayudaremos a conseguirlos con herramientas tanto online como offline.

Estrategias que mejoran
LAS OPORTUNIDADES
de VENTA para nuestro
NEGOCIO ONLINE

TEAM
2MAS2WEBSITES

A woman with curly hair is shown from the side, holding a tablet. The tablet screen displays a website with a high-heeled shoe. The background is a blurred office setting with papers and a desk.

**CONSIGUE UNA SUGERENCIA
SEMANAL PARA
AUMENTAR TUS VENTAS**



Salobreña, Granada
Av. 28 de Febrero N°9
Despacho 6. 18680



+34 637 244 093



info@2mas2websites.com

CALENDARIO E-COMMERCE



¡Sigue los consejos de cada semana para que tu año comercial sea un éxito!







JUNIO

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21 <i>Verano</i>	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

CONSEJOS PARA JUNIO

-  El 61 % de los usuarios online abandona el proceso de compra de un producto porque no encuentra una marca de confianza; utiliza los medios de personalización del pie de página para colocar elementos que ofrezcan confianza
-  En 2016, el 68 % de los clientes abandonó sus compras. Pon en marcha un recordatorio automático de carritos abandonados (con o sin código promocional) para animarles a acabar el pedido. ¡Puedes mejorar tu tasa de conversión hasta un 15 %!
-  Promociones, rebajas de verano, vuelta al cole...
-  El truco definitivo para aumentar exponencialmente el importe medio del carrito y dar salida a los productos sin vender, tu cifra de negocios aumentará sin que te des cuenta y tus clientes estarán la mar de contentos por haber aprovechado una oferta especial.



JULIO

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2 <i>Inicio de las Rebajas</i>	3	4	5	6	7	8
9	10 <i>Amazon Prime Day</i>	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26 <i>Día de los Abuelos y Abuelas</i>	27	28	29
30	31					

CONSEJOS PARA JULIO

¡Ya no queda nada para el Prime Day 2018! Si vendes productos en Amazon, comprueba que todas tus fichas están perfectas y prepárate para todos los envíos que se avecinan... El Prime Day 2017 es el mayor acontecimiento de compra online de toda la historia de Amazon y supera en ventas al Black Friday y al Cyber Monday. Durante 30 horas, este famosísimo mercado virtual propone cientos de miles de ofertas. La edición de 2017 supuso un aumento del 60 % respecto al año anterior, con un crecimiento de las ventas todavía más pronunciado para las pequeñas empresas y emprendedores.

Incrementa tu tasa de transformación con un blog. El 61 % de los internautas ha hecho alguna compra después de leer una entrada en un blog. Una tienda con blog **multiplica su tráfico por 15**.

Aprovecha el verano para darle vida a tus fichas de productos y hacerlas más atractivas para la vuelta al cole. El 31 % de los internautas se siente más dispuesto a comprar si puede ver el producto desde todos los ángulos; y el 73 % de los consumidores si el producto va acompañado de un vídeo. La mejora de las imágenes y las ampliaciones de calidad pueden **incrementar las ventas hasta un 54 %**.

¿Te has dado cuenta de que las grandes empresas de e-commerce proponen ahora a sus clientes guardar un producto para más tarde, en lugar de eliminarlo del carrito? Así, en su próxima visita, encontrarán el artículo en el carrito y podrán añadirlo a su pedido con un simple clic.

AGOSTO

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2	3 	4	5
6	7	8 	9	10	11	12
13	14	15 <i>Asunción de la Virgen o Virgen de la Paloma</i>	16	17 	18	19
20	21	22 	23	24	25	26
27	28	29	30 	31		

CONSEJOS PARA AGOSTO



... ¡Date un respiro! Como vendedor online, te ocupas de infinidad de tareas: animar tu sitio web, las relaciones con los clientes, las compras, la logística, los desarrollos... **Deja un poco de tiempo para ti, es lo más importante.**



Prepara tus correos electrónicos para la vuelta al cole: adapta el diseño de tus correos electrónicos a la identidad visual de tu sitio web, a tu actividad o a la época del año.



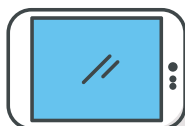
Vuelta al cole: ¡los consumidores ahorran un 48 % comparando precios! No pierdas ninguna venta, sincroniza tu catálogo en los comparadores.



Un truco infalible para que la vuelta al cole sea un éxito y garantizar su continuidad: el programa de patrocinio y fidelización. Es muy programa muy sugerente desde su lanzamiento y te aporta además un aumento del carrito medio a lo largo de los años: ¡los clientes habituales gastan como media el 67 % más después de 30 meses! ¡Asegura el éxito de tu tienda durante varios años!



La vuelta al cole es la segunda mejor época del año para el e-commerce. Piensa en ofrecer gastos de envío gratuitos a partir de determinado importe. Ten en cuenta que los gastos de envío son el principal motivo para abandonar la compra y que ¡el 47 % de los compradores declara preferir abandonar sus compras si la entrega no es gratuita!



SEPTIEMBRE

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2
3	4 <i>Campeonato del mundo de Atletismo</i>	5	6	7	8	9
10 <i>La vuelta al Cole</i>	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22 <i>Otoño</i>	23
24	25	26	27	28	29	30

CONSEJOS PARA SEPTIEMBRE



¡Organiza un concurso en tu tienda! Si lo promocionas a través de las redes sociales y mediante un boletín, tienes el medio ideal para engrosar tu archivo de clientes y conseguir que nuevos visitantes descubran tus productos.



Para mejorar la confianza en tu sitio web (y, de paso, las conversiones), publica en él opiniones de clientes. Pueden generar un aumento de las ventas del 18 % y un aumento de las conversiones del 34 %. ¡No lo dejes escapar!



Realiza tus imágenes para Halloween, Black Friday, Cyber Monday y Navidad.



Las mejoras de uso como la optimización de la navegación pueden incrementar el ROI hasta en un 83%. Redescubre tu sitio desde la óptica del cliente o pide a tus amigos que lo hagan por ti. ¿Tus categorías son suficientemente claras y descriptivas? Repasa los títulos y modifícalos para que sean sencillos y claros... sin olvidarte del posicionamiento, por supuesto.







OCTUBRE

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5 	6	7
8	9	10	11 	12 <i>Fiesta Nacional de España o Día de la Hispanidad</i>	13	14
15	16	17 	18	19	20	21
22	23	24	25 	26	27	28
29	30	31 <i>Halloween</i>				

CONSEJOS PARA OCTUBRE

-  Llega la época de las compras navideñas... Aprovechate bien, sobre todo de tus productos más vendidos y de los más buscados. ¡No te quedes sin stock en el momento álgido del año!
-  Cerca de 8 compradores online de cada 10 declaran haber usado Internet para coger ideas o comprar los regalos. Adelántate a la competencia y empieza con tu estrategia de posicionamiento (SEO y SEM) navideña. ¡Lanza ya tus campañas publicitarias!
-  Prepara la Navidad en tu tienda para arrasar durante el periodo más importante del año.
-  En 2015, el 45 % de los compradores online declaró haber comprado en Internet un porcentaje mayor de sus regalos de Navidad que el año anterior. Personaliza los productos de la página de inicio de tu tienda y crea una categoría específica, una página especial y un banner para fomentar las compras navideñas anticipadas.



NOVIEMBRE

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1 <i>Día de todos los Santos</i>	2 	3	4
5	6	7 	8	9 	10	11
12	13 	14	15	16	17	18
19	20	21 	22	23 <i>Black Friday</i>	24	25
26 <i>Cyber Monday</i>	27	28	29	30 		

CONSEJOS PARA NOVIEMBRE



Asegúrate de que tu sitio web es lo suficientemente rápido para hacer frente al tráfico que generan las fiestas navideñas. Ten en cuenta que solo el 22 % de los sitios web se cargan en menos de cinco segundos y que el 57 % de los internautas abandona los sitios web que tardan más de tres segundos en mostrarse. Desmárcate y reduce el tiempo de carga de tus páginas.



Prepara con antelación un "Calendario de adviento" con la promoción de un artículo diferente cada día en tu tienda, a partir del uno de diciembre. Así te aseguras visitas y compras durante las fiestas navideñas. Programa una ventana emergente para cada día y presenta a tus visitantes el "regalo" que han ganado (por ejemplo, un descuento). ¡Adictivo y muy apreciado!



¡Prepárate para el Black Friday! El Black Friday marca el inicio del periodo de compras de Navidad, seguido por el Cyber Monday, donde el tráfico aumenta un 20 %. Y no olvides insistir en la duración EXTREMADAMENTE limitada de la oferta para propiciar las compras compulsivas.



Los regalos personalizados son los que más gustan. Permite a tus clientes personalizar los artículos que compran: ¡mejorarás la tasa de conversión!







El pequeño plus que marca la diferencia: ¿y si tus clientes pudieran añadir una tarjeta personalizada cuando compran un regalo? Ofrece este servicio y hazlo de forma gratuita durante las navidades. ¡Te diferenciarás de la competencia y a tus clientes les encantará!

DICIEMBRE

2018

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2
3	4 	5	6 <i>Día de la Constitución</i>	7	8 <i>La Inmaculada Concepción</i>	9
10	11 <i>Amazon Prime Day</i>	12 	13	14	15	16
17	18	19	20	21 <i>Invierno</i>	22	23
24	25 <i>Novidad</i>	26 <i>Boxing Day</i>	27 	28	29 	30
31 <i>Noche de Año Nuevo</i>						

CONSEJOS PARA DICIEMBRE

-  El próximo fin de semana es el más importante del año para el comercio. **Potencia tu visibilidad** e invierte en publicidad: ¡lo rentabilizarás rápidamente! Por ejemplo, el 34 % de los internautas ha comprado un producto después de haberlo visto en Google Shopping en los últimos 6 meses. Si muestras las imágenes de tus productos, puedes aumentar tus conversiones entre un 20 % y un 50 % en solo unos días. ¡Indispensable para un periodo clave!
-  **Indica claramente la fecha límite de compra para que el pedido llegue a tiempo** para las fiestas: evitarás defraudar a tus clientes y las devoluciones de productos.
-  ¡Facilita el inventario de fin de año y ahorra tiempo! Funcionalidades que te permitirán realizar tus inventarios de stocks de forma fácil (manualmente o con un lector de códigos de barra) sin dejar de vender.
-  Se acaba el año y dentro de nada vuelven a empezar las rebajas. Descubre nuevas funcionalidades que te ayudarán a tachar en solo unos clics los precios antiguos de tus productos, por marca, por categoría. ¡Ahorra tiempo y descansa antes del Año Nuevo!



2+2 websites

www.2mas2websites.com



Siempre damos más, siempre más...