

Viernes, 29 de noviembre - Lunes, 2 de diciembre

Lista de verificación de BFCM

- Comienza a planificar con antelación para aquellos clientes que ya están buscando ofertas.**
- Planifica tus ofertas BFCM**
 - Sé creativo con estas [ideas de promoción](#)
 - Contempla la opción de una venta fuera de serie aplicando precios por debajo del costo del producto para atraer a los clientes
- Organiza tus próximas ventas**
 - Elabora un esquema planificado de ventas utilizando [esta plantilla](#)
 - Consulta la tienda de aplicaciones de Shopify para conocer [aplicaciones de planificación de ventas](#)
- Elabora planes de contingencia para:**
 - [Inventario](#), [Envíos](#) y [Atención al Cliente](#)
- Asegúrate de que tu tienda pueda hacer frente al aumento de tráfico y de demanda**
 - Trabaja con los proveedores y si es necesario, consigue más ayuda
 - Verifica la capacidad de carga de tu servidor con [Load Impact](#) (si es que no estás en Shopify)
- Crea banners y hero images para promocionar tus ventas de días festivos**
- Planifica tu estrategia publicitaria y consulta nuestras guías sobre cómo llevar a cabo campañas eficaces**
 - [Publicidad en Instagram](#), [Publicidad en Facebook](#) y [Anuncios de Google](#)
- Genera expectativa y entusiasmo en relación a tu próxima venta**
 - Convierte tu publicidad en algo intrigante y atractivo mediante emails y anticipos en las redes sociales
- Contempla la idea de generar emails de carritos abandonados**
 - Configura [la función integrada de recuperación de carrito abandonado de Shopify](#) o consulta estas [aplicaciones de carritos abandonados](#)
- Prepara la experiencia móvil de tu tienda: hoy en día se producen más ventas a través de dispositivos móviles que desde el escritorio.**

Lista de verificación de BFCM



Prueba tu sitio y obtén comentarios.

Pregunta a tus amigos o a otros comerciantes o recurre a servicios como [UserTesting](#)

Coloca píxeles de seguimiento para redirigir el tráfico de ventas de tus días festivos

Descubre [cómo funciona el píxel de Facebook](#) y cómo etiquetar tu sitio para el [remarketing de anuncios de Google](#)

Descubre cómo [agregar ambos fragmentos de código de seguimiento](#) usando Shopify

Redirígete a antiguos visitantes y clientes

Prueba [Kit](#), una aplicación gratuita de asistencia virtual para anuncio de Facebook e Instagram.

Descubre el [remarketing secuencial](#)

Comienza el lanzamiento de blogs y tarjetas de regalos para que tu tienda adquiera un mayor reconocimiento.

Inicia tus campañas de email marketing (la principal herramienta de conversión de ventas para BFCM).

Considera la posibilidad de enviar los siguientes emails:

- Anuncio de los detalles de ventas de BFCM
- Último recordatorio antes de que termine la venta
- Venta exclusiva para suscriptores de emails
- Adelanto de las próximas promociones

Utiliza la afluencia de tráfico que deseas para crear tu lista de emails

Prueba estas [estrategias de creación de listas](#) para convertir a los visitantes que no están listos para comprar en suscriptores

Recompensa a los clientes leales con ofertas exclusivas y logra retenerlos con las mejores promociones.

Aprovecha la necesidad de escasez o urgencia siempre que sea posible

Avisa a los clientes cuando una operación esté a punto de finalizar y utiliza [los temporizadores de cuenta atrás](#).

Considera la posibilidad de habilitar el [chat en vivo](#) en los momentos en que te encuentres disponible

Asegúrate de responder con rapidez y cortesía y de brindar una mayor asistencia al cliente cuando sea necesario.

Lista de verificación de BFCM



- Ofrece devoluciones fáciles y sin complicaciones y asegúrate de que tu [política de devoluciones](#) sea clara y equitativa.
- Instala Google Analytics para comprender el comportamiento de compra de tus clientes. Conoce a fondo tus [informes de Shopify](#)
- Instala mapeos de seguimiento o servicios avanzados de seguimiento del tráfico de usuarios
- Vigila a la competencia pero no te dejes engañar demasiado.
- Convierte estos BFCM en clientes permanentes mediante el envío de emails de postventa y el remarketing de los clientes en el futuro.
- Considera lo que funcionó y lo que no funcionó para el próximo BFCM.



TOOLBOX

Visita la caja de herramientas de BFCM para obtener más consejos, trucos y herramientas que te ayudarán a lograr un gran avance en la BFCM (contenido disponible en inglés).

[Ir a la caja de herramientas de BFCM](#)

