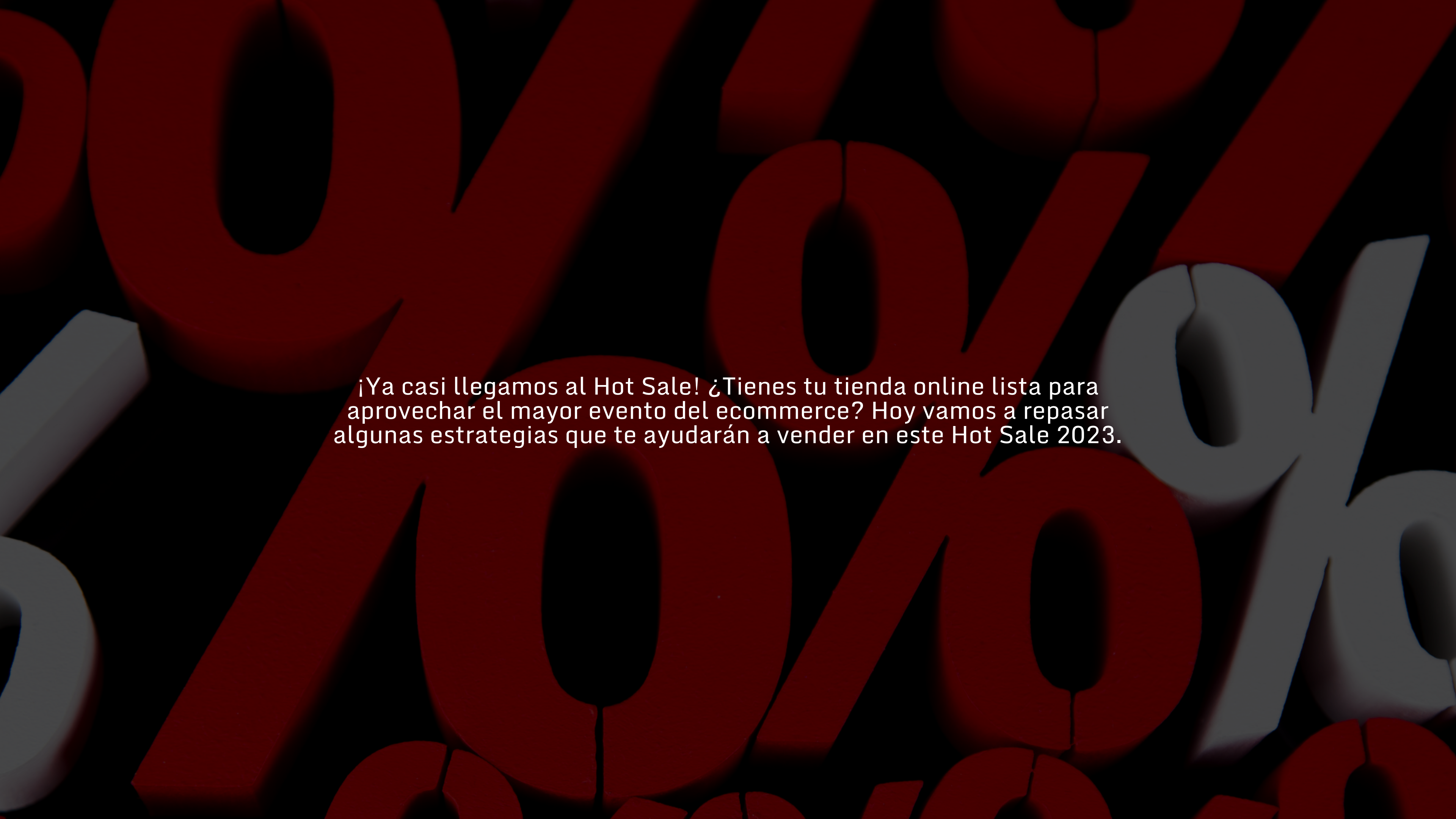


— Potencializa tu negocio

La euforia del **Hot Sale** y cómo aprovecharlo + estadísticas anuales

Saca el mejor provecho de tu marca

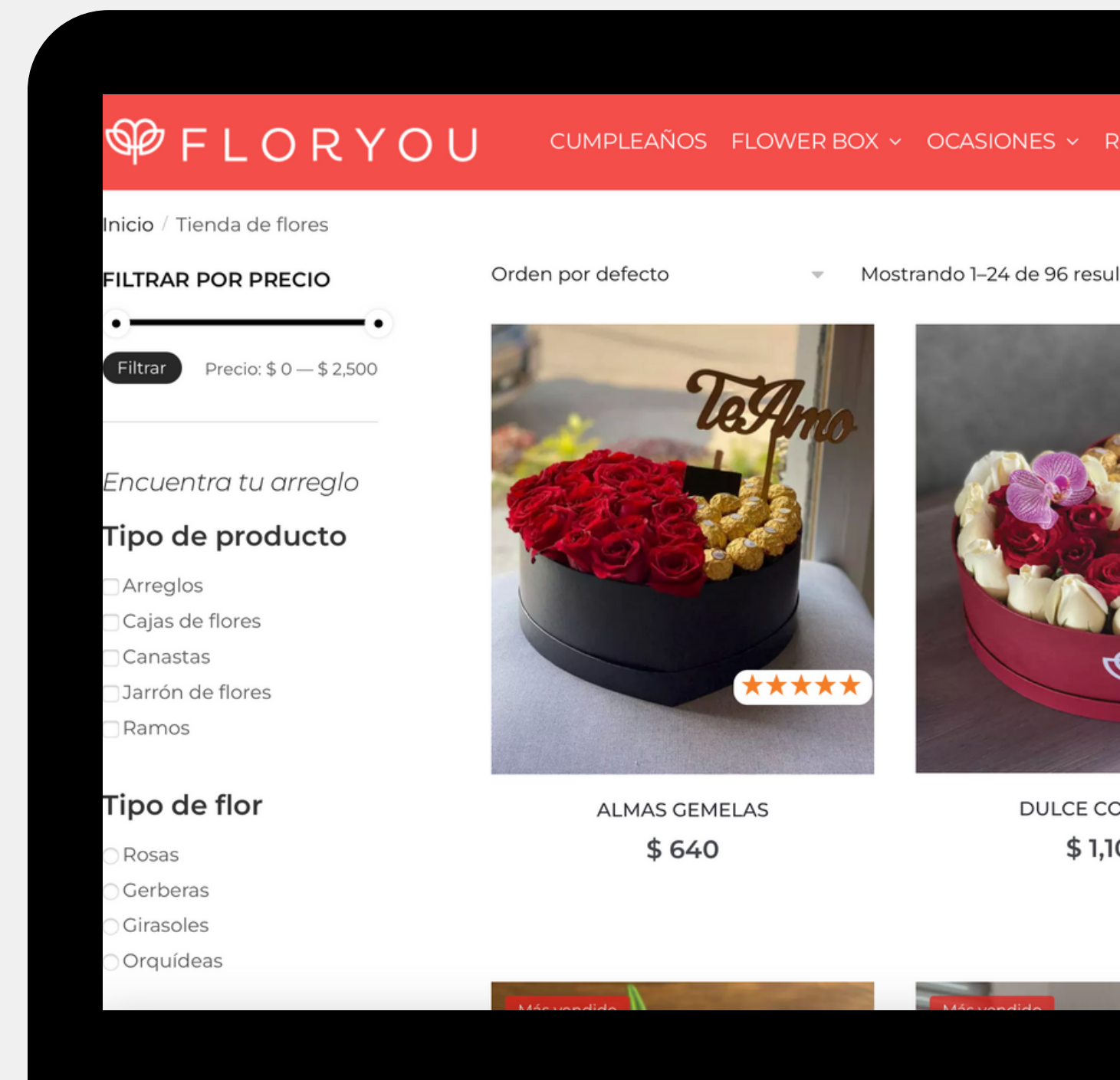


¡Ya casi llegamos al Hot Sale! ¿Tienes tu tienda online lista para aprovechar el mayor evento del ecommerce? Hoy vamos a repasar algunas estrategias que te ayudarán a vender en este Hot Sale 2023.

— ¡YA VIENE EL **HOT SALE** 2023! —

Este 2023 el Hot Sale se extiende a 9 días, para que los consumidores puedan aprovechar las ofertas y promociones que le pondrán a mano diversos jugadores del eCommerce.

Del lunes 29 de mayo al martes 6 de junio los usuarios podrán encontrar ofertas de una gran variedad de comerciantes que venden sus productos y servicios. El evento iniciará a las 00:00 horas del lunes y terminará a las 23:59 del martes.



— ¿QUÉ BENEFICIOS TIENE EL HOT SALE? —

¡Uff, son muchos! Estos son algunos de los beneficios que brinda Hot Sale a los negocios digitales y a las tiendas en línea:



Incrementa las ventas de tu ecommerce.



Influye positivamente en el ticket promedio de tu tienda en línea.



Amplía tu universo de clientes potenciales.



Alimenta la comunidad digital alrededor de tu marca.



Aumenta la visibilidad de tu negocio en internet.



—¿CÓMO DEBE PREPARARSE UN ECOMMERCE PARA EL HOT SALE 2023?—

Si te preguntas cómo debe prepararse tu ecommerce para futuras ediciones del Hot Sale, aquí te presentamos las principales estrategias que debes seguir para preparar el terreno ante uno de los eventos más importantes del año.





1.GENERA HYPE ANTES DEL EVENTO

Para que los clientes te conozcan y comiencen a crear expectativas, es necesario crear un movimiento que incentive a los usuarios a adentrarse en tu marca. Esto se puede lograr a través de la puesta en marcha de campañas previas al Hot Sale; desde newsletters hasta post en redes sociales.

2.EL REDISEÑO ES IMPORTANTE

Recuerda que se trata de un evento que dura nueve días, así que durante poco más de una semana miles de personas visitarán a diario tu ecommerce buscando productos o servicios de calidad. Por ello, quienes te visiten deberán encontrarse con un diseño atractivo y que denote beneficios.

3.OPTIMIZA Y AJUSTA LA **LOGÍSTICA** ANTES DEL HOT SALE

Es indispensable no fallarle a los clientes cuando estos hayan elegido nuestro ecommerce para realizar sus compras. Por ello, es necesario definir roles o implementar áreas para preparar pedidos y contender contra la demanda.

4.VE MÁS ALLÁ DE LOS **DESCUENTOS**

En el Hot Sale todos implementarán promociones y descuentos, por lo que conviene tener algo que destaque del resto, como facilidades de pago.

Estos fueron los métodos de pago favoritos durante el Hot Sale 2022:

- Tarjeta de crédito.
- Tarjeta de débito.
- Pago en efectivo en tiendas (Oxxo Pay, Paynet, etc.)

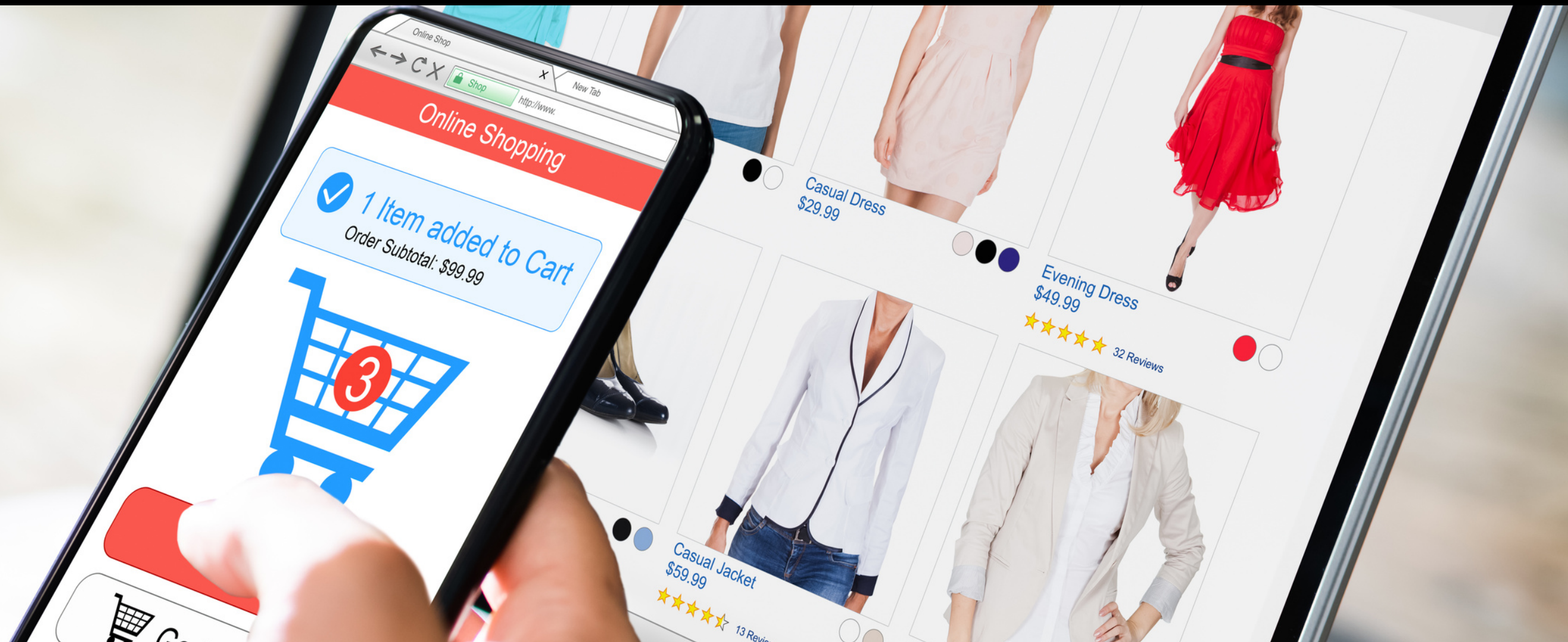
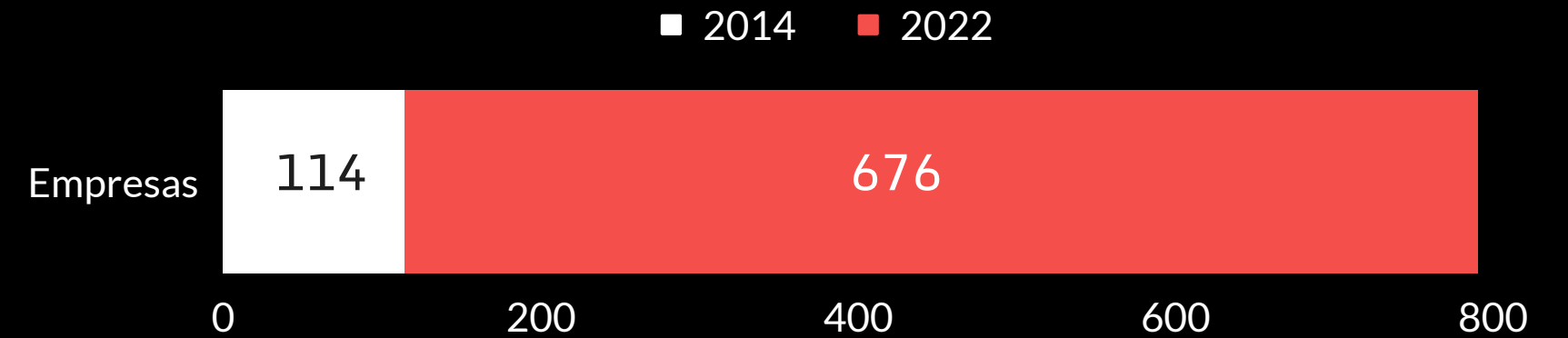


— DATOS SOBRE LA PRIMERA EDICIÓN DEL HOT SALE —

Si te preguntas cómo debe prepararse tu ecommerce para futuras ediciones del Hot Sale, aquí te presentamos la comparación de la primera edición del Hot Sale se realizó del 5 al 8 de septiembre de 2014 y poco a poco ha ido creciendo.

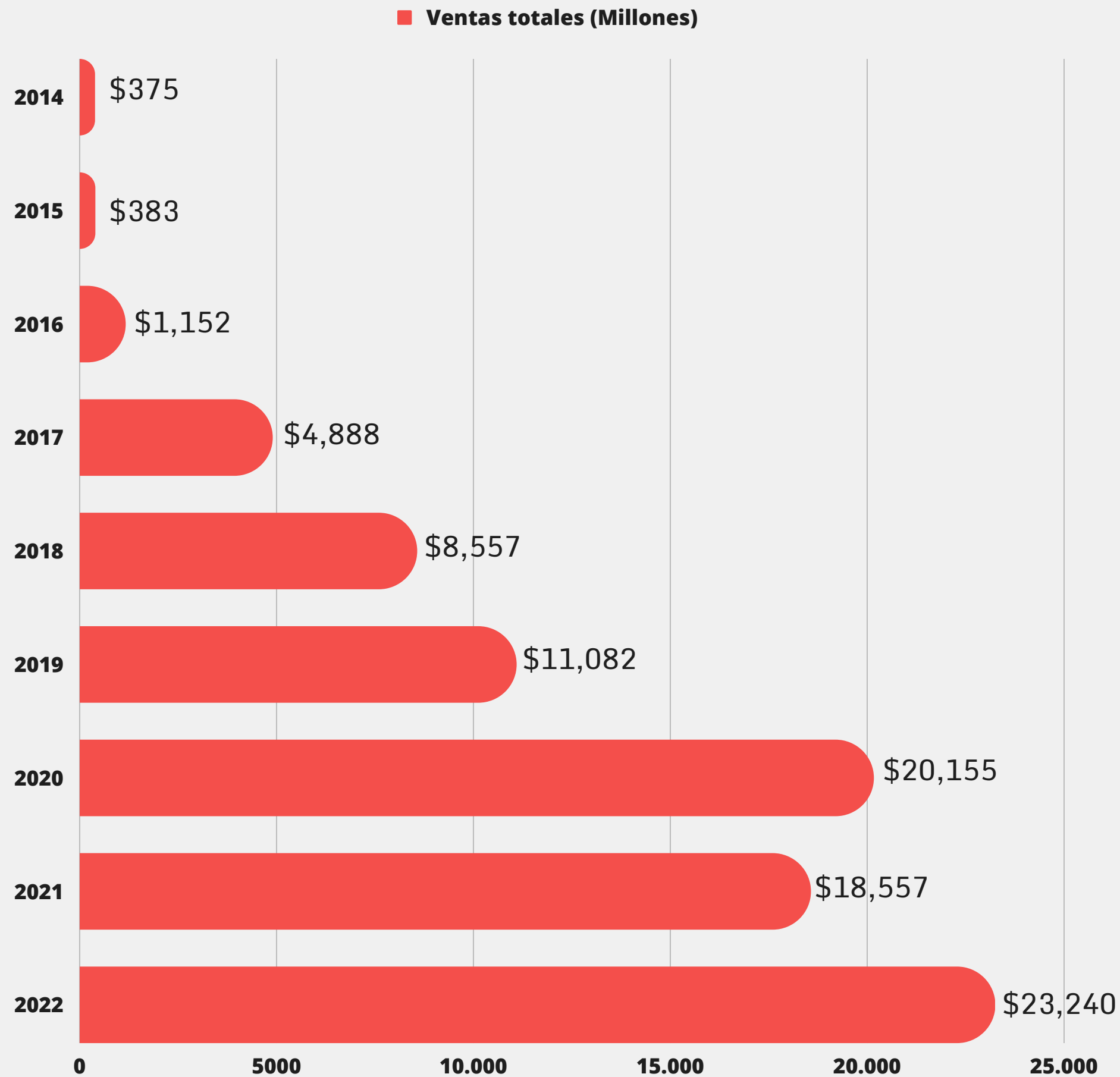
La primera edición del Hot Sale reunió a 114 empresas. Esta cantidad representa casi el 17 % de las 676 que fueron parte en 2022.

Para la segunda edición (2015) de esta campaña, la cifra alcanzó 130 participantes.



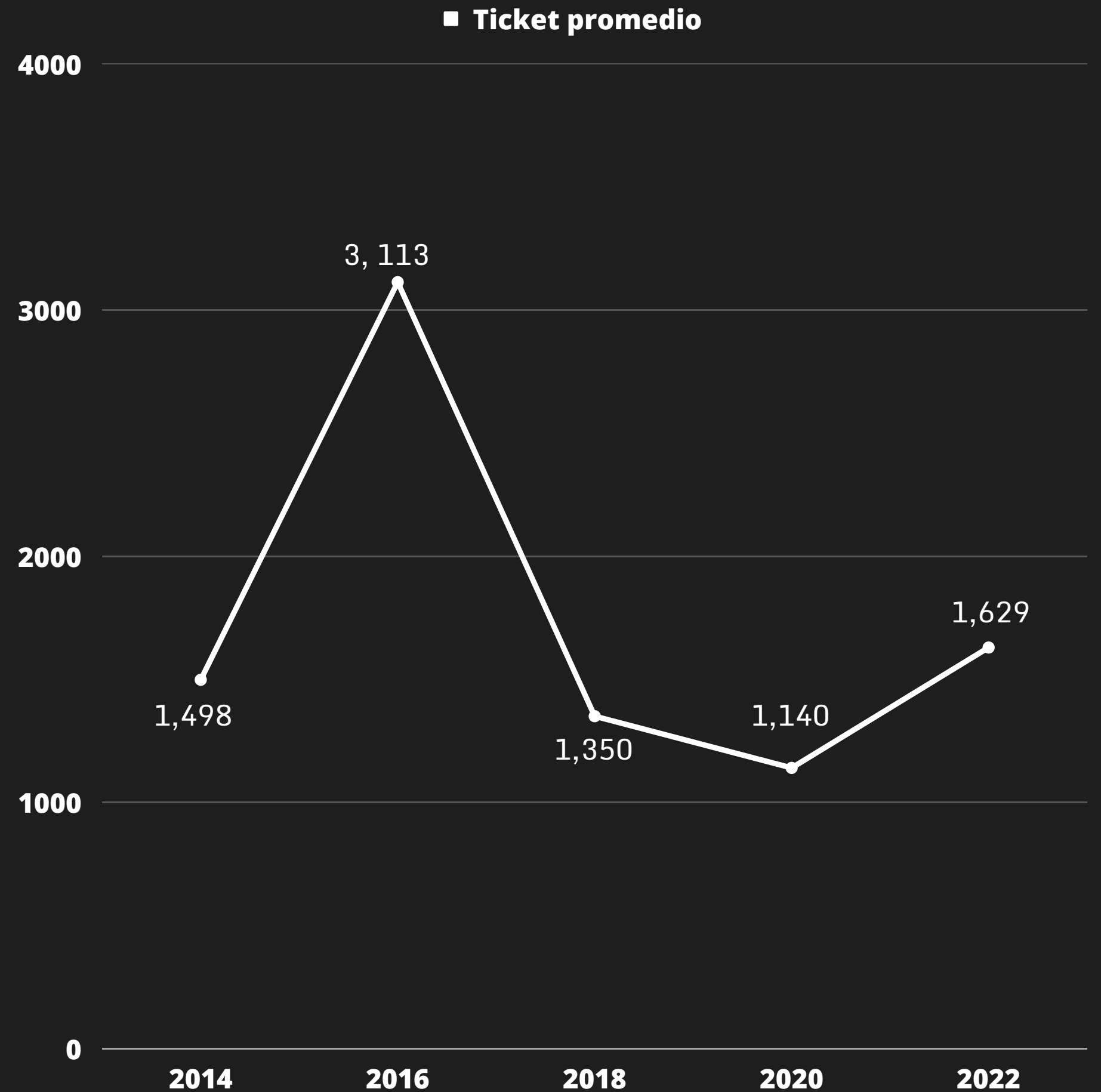
Según el reporte de la AMVO, las ventas totales de los negocios durante el Hot Sale 2020, por 20,155, representan casi todas las ventas de esta campaña durante sus seis ediciones anteriores.

Las ventas durante la edición 2014 alcanzaron apenas los 375 millones de pesos, mientras que las de Hot Sale 2022 fueron de 23 mil 240 millones. La primera edición representó poco más del 1.5 % de las ventas actuales.



En esta ocasión, el ticket promedio se mantuvo estable en comparación con ediciones pasadas, alcanzando mil 629 pesos.

Destacando las ventas en la categoría de moda la que quedó en primer lugar en el interés de los compradores, seguida de electrónicos y belleza.



—¿POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA TU MARCA?—

El Hot Sale se ha posicionado como la más importante de México y este año llega a su décimo aniversario.

La Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO), encargada de organizar este evento, ha revelado algunas cifras sobre el Hot Sale 2022:

- La edición 2022 tuvo un crecimiento del 25 % respecto al 2021.
- Se estima que cerca de 12 millones de internautas aprovecharon esta campaña.

Se prevé que en el Hot Sale 2023 se sigan incrementando estas cifras y continúe posicionándose como un evento referente de ventas en línea que abra la oportunidad de conectar con nuevos clientes potenciales y dar a conocer productos o servicios.



Contáctanos

Esperamos que esta información te ayude a preparar tu negocio para participar en el Hot Sale 2023 y sacarle el mayor provecho posible.
¿Tu marca va a participar durante el Hot Sale 2023?

Yo quiero ser #1