

BLACK FRIDAY

COMO PARTICIPAR
Y NO **QUEBRAR** EN EL INTENTO

Una guía de las mejores prácticas de los
grandes retailers para afrontar las
temporadas de descuentos y aún así
obtener ganancias

WWW.NEGOCIOSYMODA.COM

COMO PARTICIPAR Y NO QUEBRAR EN EL INTENTO

La presión que ejerce la temporada de black friday sobre el comercio es muy fuerte, el cliente se desboca en compras impulsivas y los grandes retailers les responden con un gran y variado numero de descuentos para satisfacerlos y evitar que acudan a la competencia.

Pero qué pasa con los negocios medianos y pequeños ? muchos no tienen idea de como jugar el juego o ni siquiera se han preguntado si deberían participar , por lo que simplemente se lanzan con la esperanza de sobrevivir , a veces con trágicas consecuencias.

En esta guía te muestro como lo hacen los grandes retailers, visto desde adentro a través de mi experiencia, también te cuento como algunos han decidido no participar o mejor dicho, hacerlo de otra forma, en ambos casos logrando aumentar ventas y generando ganancias.

Esta claro que estos grandes negocios hacen una inversión importante en todos los ámbitos, no busco que te compares porque te puedes frustrar, mi intención es mostrarte como algunas mejores prácticas aplicadas con consistencia pueden hacer la diferencia, por ejemplo: La planeación con mucho tiempo de antelación y el foco en el detalle son solo algunos de los secretos de estos grandes negocios que ademas no requieren inversión adicional y te ayudarán a convertir cualquier temporada de descuentos en ganancias.

Espero que esta guía sea de mucha utilidad para tu negocio !

Cariños,



Marta Touchié
CEO Negocios & Moda



www.negociosymoda.com

ÍNDICE

Black Friday

Participar o no Participar? , he ahí el dilema

4

La gran fiesta del consumo

Está viviendo sus últimos días ?

5

Green Friday

Es una opción válida para tu negocio ?

6

Participar o no ?

Check list para ayudarte a decidir

8

Cómo lo hacen los grandes?

Una mirada desde adentro

9

Como fabricar ofertas

El arte de la anticipación

10

Retail ...

Is detail

12

Mezcla de Descuentos

la fórmula

15

Mejores Prácticas

del retail para preparar Black Friday

17

Comunicación

17

Surtido

19

Operación

20

e-commerce

21

Post Venta

22



BLACK FRIDAY

Participar o no participar? he ahí el dilema

El Black Friday tiene un gran impacto en las ventas de los comercios. Este periodo de descuentos, unido al Día del Soltero y al Cyber Monday, se han convertido para muchas empresas en su principal campaña del año, superando incluso en algunos casos la temporada de Navidad, y esto se debe a que muchos clientes precisamente adelantan la compra navideña.

Adicionalmente cada vez son más los comercios que alargan los descuentos iniciándolos mucho antes y llevándolos hasta unir la fecha con el Cyber Monday, fecha también muy esperada por los clientes que quieren adquirir todos los productos de tecnología a precios más accesibles y para los cuales han esperado incluso meses.

Este periodo de descuentos, unido al Día del Soltero y al Cyber Monday, se han convertido para muchas empresas en su principal campaña del año superando incluso en algunos casos la temporada de Navidad.

¿Te gusta la muestra?
Dale click en el siguiente botón para comprar el
e-book completo y descubrir los secretos del
retail

COMPRAR E-BOOK



© Negocios y Moda 2024, © The Fashion Touch 2024
todos los derechos reservados , prohibida su difusión
o reproducción parcial o total