

# Guía para aumentar tus ventas durante la temporada de Mega Campañas

Por qué confiar en un Marketplace para el éxito de ventas durante las próximas campañas de invierno



# Índice

<b>01</b>	<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>02</b>	<b>Calendario de fechas clave para incrementar tus ventas</b>	<b>5</b>
<b>03</b>	<b>¿Por qué la campaña de final de año es la más importante para aumentar tus ventas?</b>	<b>7</b>
<b>04</b>	<b>¿Qué hacer durante otros momentos claves del año?</b>	<b>10</b>
<b>05</b>	<b>¿Por qué debes confiar en un Marketplace para aumentar tus ventas y hacer crecer tu negocio?</b>	<b>15</b>
<b>06</b>	<b>Revoluciona tus ventas con Miravia</b>	<b>19</b>

# 1

## Introducción

# 1. Introducción

El número de ventas de un negocio no es igual durante todo el año. Hay épocas en las que se experimentan picos de ventas y épocas en las que se experimentan bajadas. A veces, estas subidas y bajadas son imprevistas, pero en ocasiones sí que las podemos prever y **prepararnos debidamente** para ellas, como es el caso de las fechas clave del año (Navidad, Black Friday, la vuelta al cole...).

Empresas de sectores muy diversos pueden llegar a **multiplicar sus ventas** en épocas del año muy concretas debido a la existencia de una festividad o una fecha señalada, pero muchas de ellas, pese a ser conscientes de ello, no saben cómo adaptar su estrategia a esta tendencia para conseguir aprovecharla.

En este ebook te contaremos las **claves para triunfar en las temporadas de mayor demanda** y **por qué Miravia como nuevo marketplace puede ser la plataforma ideal para aumentar tu tráfico y tus ventas** en esos momentos clave.

Las herramientas promocionales de Miravia permiten dentro del marketplace poner en marcha campañas que hagan crecer el tráfico a tus productos y aumenten tus ventas. Especialmente, en las fechas clave, estas pueden ser de gran ayuda para diferenciarte de la competencia.

Miravia, además, **se encarga de realizar campañas de ofertas flash y always-on a lo largo del año**, atrayendo tráfico de calidad al marketplace: campaña de verano, de invierno, promociones, Ofertas Flash diarias y ¡mucho más!

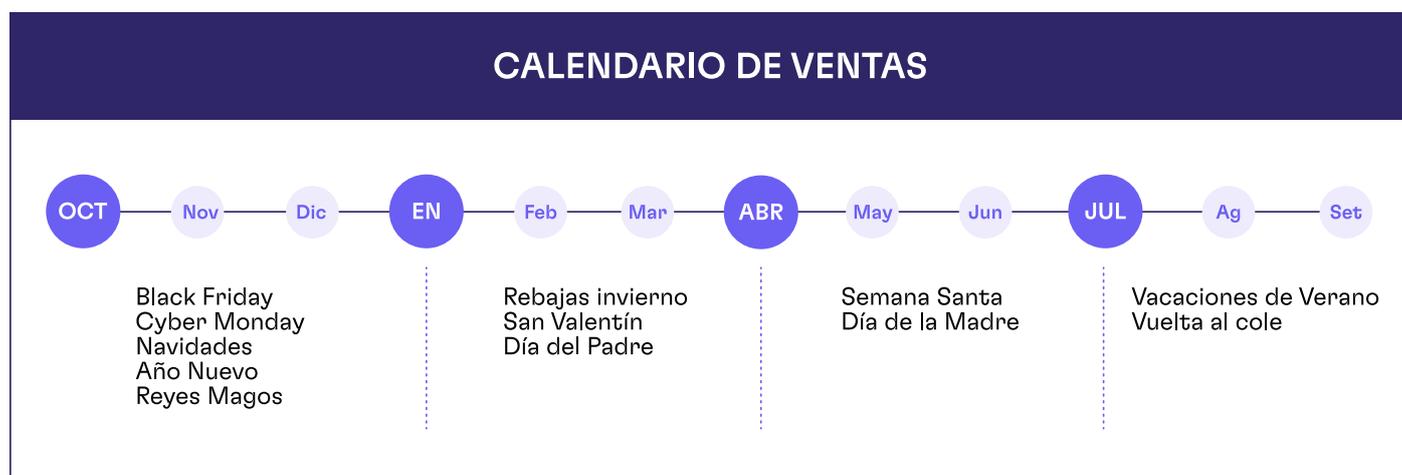
# 2

## Calendario de fechas clave para incrementar tus ventas

## 2. Calendario de fechas clave para incrementar tus ventas

Durante el año, hay una serie de fechas de alta demanda de ventas que nacen de manera natural. Sin embargo, históricamente las marcas han aprovechado estos momentos clave para incitar más a la compra, manteniéndose esta tendencia hasta el día de hoy.

Así, las siguientes fechas se han agrupado en **4 momentos clave que debes añadir en tu plan anual para impulsar las ventas de tu negocio**. Son las siguientes:



# 3

**¿Por qué la campaña de invierno es la más importante para aumentar tus ventas?**

### 3. ¿Por qué la campaña de invierno es la más importante para aumentar tus ventas?

Hay muchas razones por las que deberías marcar la campaña de final de año en rojo en tu calendario anual.

Los dos últimos meses del año son cruciales para incrementar las ventas de tu negocio. Sin lugar a duda, **es el momento del año en el que las marcas realizan el mayor número de ventas** y, en consecuencia, son las fechas donde la facturación de las empresas alcanza el máximo anual.

#### El 30% de la facturación anual de las empresas sucede entre Black Friday y Navidades

- Es, con diferencia, la época de mayor facturación anual.
- Cada hogar estima gastarse en este periodo una media de 643€ (Deloitte).

#### El 17% de las compras de fin de año suceden en 2 días

- En 2 días, Black Friday y Cyber Monday, se materializa el 17% de las compras de este periodo de final de año (Deloitte).
- Son días de descuentos agresivos. ¡Prepárate para diferenciarte!

#### Diciembre, el mes clave

- El 20% de las compras se concentra del 15 al 25 de diciembre.
- Diciembre es el mes preferido de los españoles para realizar las compras navideñas (49%) (Deloitte).

Los responsables de este pico de ingresos son las siguientes fechas clave:

## Noviembre

- 11.11 (11 de noviembre)
- Black Friday (4º viernes de noviembre)

## Diciembre & enero

- Navidades: Papá Noel (24 de diciembre) y Reyes Magos (6 de enero)

### Estrategias TOP:

- Empieza a **vender antes del Black Friday**. Aunque esta fecha sea un día concreto, cada vez más marcas lo extienden a una semana entera.
- Ofrece a los clientes **descuentos reales**. Evita inflar los precios y que las rebajas parezcan auténticas, cuando realmente no lo son.
- Las **ofertas exclusivas y limitadas** son las claras ganadoras de estas fechas.
- **Con Miravia Marketplace**, podrás aprovechar las **campañas de Black Friday y Navidades** de la plataforma, sacando el máximo rendimiento de beneficios gracias a las actividades de marketing y campañas de tráfico.
- En esta época del año los consumidores están más predispuestos a gastar, pero son las empresas quienes **deben saber potenciar esa demanda y atraerlos a sus productos**.

# 4

**¿Qué hacer durante otros momentos claves del año?**

# 4. ¿Qué hacer durante otros momentos claves del año?

## Comienzo del año

Después de la ajetreada época navideña, llega una etapa también intensa con **un gran volumen de ventas**. En este periodo, destacan las **rebajas de invierno**, en la que los comercios empiezan a rebajar sus productos para deshacerse del stock que ha podido sobrar durante las fiestas de final de año.

Estas son las **2 fechas clave** en el calendario de ventas que también deberás tener en cuenta **para mantener el alto ritmo de ventas**.

### Enero

- Rebajas de invierno (7 de enero)

### Febrero

- San Valentín (14 de febrero)

## Estrategias TOP:

- El consumidor valora mucho que los regalos lleguen a tiempo, así que una muy buena estrategia para aumentar las ventas es **reducir las fechas de entrega**. Si estas ya son buenas, anúncialas y hazlas más visibles en tus diferentes canales.
- Es el mejor momento para aumentar el volumen de pedidos poniendo todo el foco **en promociones estratégicas** como las rebajas de fin de temporada, o ventas tempranas de la nueva temporada, por ejemplo.
- **Refuerza tu equipo de atención al cliente** para las rebajas. Es muy común ver a muchos equipos desbordados en estas fechas, por lo que es recomendable evitar que la experiencia del cliente se vea perjudicada anticipándote a la situación.

- Comienza tu campaña de **San Valentín una semana antes y alárgala hasta el fin de semana**, ya que hay muchas parejas que esperan a que sea fin de semana para celebrarlo.
- En estas fechas es importante mantener el volumen de ventas de fin de año. Considera vender a través de un Marketplace como Miravia, te dará más visibilidad en estas fechas y te facilitará los procesos de logística, además de ahorrarte costes de envíos con un alto volumen de pedidos.

## Semana Santa y las vacaciones de verano

Es el momento de prepararse para el **2º momento del año con mayor volumen de ventas**. Comienza la primavera, llega el día del padre y de la madre, y la Semana Santa pisando fuerte para dar paso a las ansiadas vacaciones de verano.

Estas son las fechas clave de **este periodo de altos ingresos**:

### Marzo

- Día del padre (19 de marzo)
- Semana Santa (24 al 31 de marzo, con variaciones)

### Mayo

- Día de la madre (1er domingo de mayo - 5 de mayo)

### Junio a septiembre

- Vacaciones de verano (del 21 de junio al 15 de septiembre)

## Estrategias TOP:

- En este periodo de tiempo, las estrategias efectivas que más se repiten son rebajas de productos de temporada, campañas promocionales y sorteos.
- **Días del padre y de la madre:** comienza a vender una semana antes para quienes necesitan hacer sus compras con tiempo. Utiliza una comunicación emocional con un storytelling que vaya en consonancia con tus valores de marca.
- **Semana Santa:** además de los objetos religiosos, es un buen momento para todo lo relacionado con el ocio y turismo. Prepara lanzamientos de concursos y sorteos para captar la atención de potenciales clientes en este periodo.
- **Vacaciones de verano:** es la época donde el sector estrella son los viajes y turismo. **Adapta la temática de tus comunicaciones** y campañas dándoles un tinte veraniego, adaptándose a las necesidades que el cliente tiene en ese momento específico de descanso.

## Vuelta de vacaciones y la Vuelta al cole

Retorno a la rutina, vuelta a las clases, comienzo de las actividades extraescolares... La **vuelta al cole** es el hito que marca este periodo en la entrada del otoño, acompañada de **Halloween**.

Este periodo de un volumen de ventas inferior al resto, es un buen momento para realizar campañas teniendo en cuenta lo siguiente:

- Realiza campañas promocionales y **rebajas en productos concretos** relacionados con la vuelta a la actividad escolar, **¡dentro de tu marketplace!**
- **Vuelta al cole:** comienza la campaña a **finales de agosto**, momento en el que la mayoría de los consumidores ya han terminado las vacaciones y empiezan a prepararse para volver a la rutina. **Dirige la mayoría de tus campañas a los padres** y puedes aprovechar este nuevo comienzo para lanzar productos nuevos y nuevas temporadas.
- **Halloween:** empieza a **vender a finales de septiembre** y no olvides **adecuar tu comunicación a la temática** tan característica de esta fecha. Adaptar el logo y lanzar frases atractivas será esencial para diferenciarte de la competencia.

### Septiembre

- Vuelta al cole (final de agosto al 7 de septiembre)

### Octubre

- Halloween (31 de octubre)

# 5

**¿Por qué debes confiar en un marketplace para aumentar tus ventas y hacer crecer tu negocio?**

# 5. ¿Por qué debes confiar en un marketplace para aumentar tus ventas y hacer crecer tu negocio?

A diferencia de un e-commerce, un marketplace no solo ofrece una plataforma de venta, sino que pone a disposición de los negocios **una gran variedad de servicios**, como marketing, logística, atención al cliente, plataforma de pago, etc., ayudando a las empresas vendedoras en todo lo que rodea a la venta y promoción de sus productos.

Los marketplace son excelentes plataformas con las que contar para **aumentar las ventas durante todo el año**, incluidas las fechas más señaladas de las que antes hemos hablado, pero ¿por qué?

1

## Mayor alcance y base de clientes

- Los marketplace invierten muchos recursos en marketing y publicidad, consiguiendo fraguar **un gran volumen de clientes**. Es una gran **oportunidad para las pymes de llegar a una gran cantidad de público** que, de otra forma (a través de su ecommerce, por ejemplo) les sería muy difícil de llegar.
- En las épocas clave, la competencia es aún más feroz y las pymes muchas veces acaban siendo opacadas por las grandes marcas debido a que su inversión en marketing y publicidad no está al mismo nivel. Vender en estas plataformas es una forma de poder estar al mismo nivel.

2

## Una exposición y visibilidad de marca superiores

- En los marketplace **los negocios tienen su propio espacio** en el que mostrar sus logos, imágenes y copias. Además, muchas dan la posibilidad a las marcas de gestionar sus propios recursos y mensajes para mantener su esencia.
- Vender en un marketplace no significa renunciar a tu identidad de marca.

### 3

## Recursos y herramientas de mercado disponibles

- La plataforma pone a disposición de las marcas una gran cantidad de recursos para que potencien sus ventas. Especialmente, los momentos clave como Black Friday y Navidades, los **marketplace como Miravia invertimos grandes cantidades** en campañas de marketing **para atraer tráfico y potenciales clientes** a la plataforma.
- Aspectos que se complican en temporadas de alta demanda como la logística, la gestión de incidencias, los pagos o los costes de envío, entre otros, pueden ser gestionados por la plataforma.
- Incluso, la publicidad se puede delegar o hacerla de forma fácil con los mecanismos del propio marketplace. Todo ello, supone un **gran ahorro de gastos** para los negocios. Las campañas disponibles en Miravia son:
  - Campañas In-app e incentivos para potenciar la visibilidad en la plataforma.
  - Cupones de tienda y herramientas personalizadas.

### 4

## Logística sin fisuras

- Con un marketplace los **picos de ventas no generarán problemas**.
- La gestión de inventario, hacer frente a roturas o a niveles excesivos de stock, por ejemplo, quedan solventadas ya que el marketplace se suele hacer cargo de este tipo de aspectos para que las marcas solo tengan que preocuparse de los productos y del contenido de marca que hay en su espacio dentro de la plataforma.

### 5

## Incremento de la confianza y la credibilidad del cliente

- Para las marcas poco conocidas o que acaban de empezar en el mundo comercial, hacerse un hueco en la mente del cliente y ganarse su confianza es una tarea complicada.
- Una forma de conseguir que la desconfianza no impida que tu buen producto triunfe en las épocas de mayor demanda es poner tu producto en este tipo de plataformas que cuentan con una **alta seguridad en sus pasarelas de pago**.

# Miravia Marketplace: por qué es la mejor opción para vender en temporadas clave

## ¿Por qué unirse a la campaña?

La adquisición de nuevos clientes con Miravia empieza ahora.



### **Alta visibilidad y tráfico masivo**

Una oportunidad para aumentar tus ventas y cerrar bien el año.



### **Cupones patrocinados por Miravia (solo aplican para productos de la campaña)**

Aprovechete de nuestra inversión para mejorar tu ratio de conversión.



### **Fuerte presencia dentro de la plataforma de Miravia**

Los productos reciben una insignia de la campaña y gozan de un mejor posicionamiento en los buscadores.



### **Una apariencia atractiva para tu tienda**

Tendrás un look & feel llamativo en tu tienda, en donde se destacarán los productos de la campaña.

**6**

**Revoluciona tus ventas  
con Miravia**

# 6. Revoluciona tus ventas con Miravia

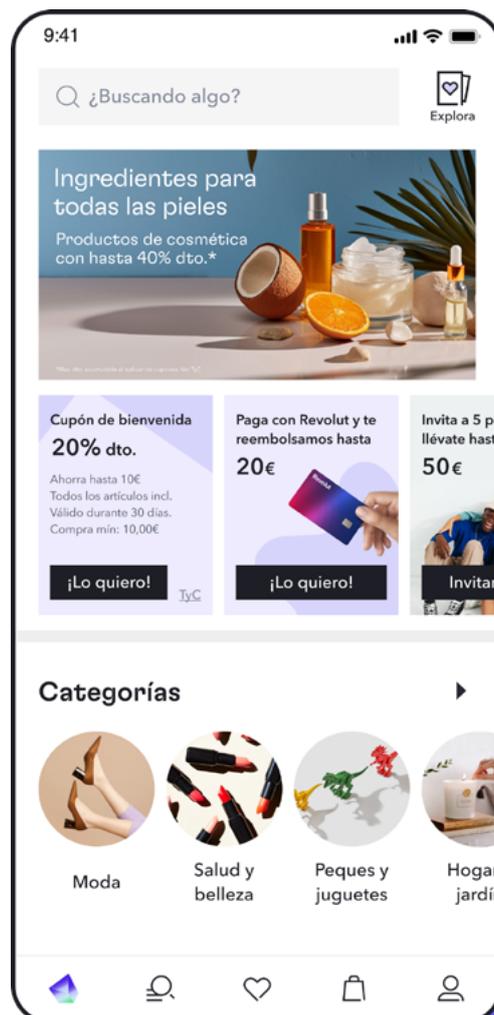
## 1. ¿Qué es Miravia?

Miravia es una plataforma innovadora de e-commerce y estilo de vida.

Un nuevo modelo de marketplace que pone en contacto a marcas, consumidores y creadores de contenido en un mismo espacio digital.

Miravia está especializada en marcas icónicas globales y españolas. Y no sólo eso. Con venta en toda España, cubre una amplia gama de categorías y ofrece productos para el día a día con un foco centrado en moda, belleza y cuidado personal.

Un marketplace que supone una verdadera evolución en la experiencia de consumidores y marcas. Y es que Miravia ofrece una experiencia de comercio y social única tanto para los consumidores como para las marcas y vendedores.



## 2. Beneficios de vender en Miravia

Miravia es la plataforma en la que marcas y vendedores ayudan a los usuarios a encontrar su autenticidad.

Saca partido a tu tienda con:

- Una mayor visibilidad gracias a nuestra Área marcas
- Acceso exclusivos a promociones como campañas de marca
- **Con Miravia te ahorras estos costes ya que incluye DBM (Delivery by Miravia), un servicio de logística actualmente subsidiado para todas las marcas y vendedores que cumplen con las condiciones, donde colaboramos con 3PL (proveedores logísticos terceros).**
- Todo con apoyo gratuito de un gestor de tienda de Miravia

### Beneficios de vender en Miravia



Personaliza tu tienda, genera contenido propio y conecta con tu audiencia



Aprovecha una de las comisiones más competitivas del mercado



Servicio de logística actualmente subsidiado para todas las marcas y vendedores que cumplan con las condiciones, donde colaboramos con 3PL



Ten total transparencia de tus datos y controla tu negocio

**Tienda propia en la plataforma: personaliza tu tienda, genera contenido propio y conecta con tu audiencia.**

Tus productos tendrán un escaparate en un espacio propio, diferenciándose del resto de competidores.

Podrás generar contenido y mantenerte conectado a tu audiencia.

**Ten transparencia de tu datos y controla tu negocio**

Vendiendo en Miravia, serás el dueño de tus datos. Aunque uses la infraestructura y servicios de un tercero, aspectos como el inventario, el precio y el marketing siguen estando absolutamente bajo tu mando.

### 3. Proceso de inscripción sencillo

Deberás rellenar un sencillo formulario y el equipo de Miravia revisará tus datos. Si pasas el filtro, te enviarán un email con el enlace de registro. En solo 4 pasos más, ¡ya podrás empezar a vender!

#### ¡Empieza en cuatro sencillos pasos!

Preparar tu tienda te llevará un periquete

1

##### Registro en Miravia

Rellena el formulario y te contactaremos

2

##### Verificación de tu negocio

En cuanto nos compartas tu documentación oficial para verificar tu negocio, la revisaremos y te responderemos lo antes posible.

3

##### Configuración de tu tienda

Personaliza tu tienda usando tu propia identidad de marca y haz seguimiento de su rendimiento.

4

##### ¡Empieza a vender!

Con distintas opciones de integración adaptadas a tus necesidades. ¡Aprovecha nuestras campañas para destacar!

## 4. Servicio de soporte a vendedores 360°

Asesoramiento personalizado: recibirás asistencia de los especialistas de Miravia para conocer la plataforma y dar los primeros pasos en ella.

Academia Miravia: podrás acceder a este espacio en el que hay tutoriales y formaciones para que puedas desarrollar tu negocio en la plataforma de la mejor manera posible.

### Te damos el apoyo 360° que necesitas

#### DBM, Servicio logístico gratuito

Con Miravia te ahorras estos costes ya que incluye DBM (Delivery by Miravia), un servicio de logística actualmente subsidiado para todas las marcas y vendedores que cumplen con las condiciones, donde colaboramos con 3PL (proveedores logísticos terceros).

#### Proceso de incubación

Recibirás soporte específico con la ayuda del programa de incubación de Miravia.

#### Comunidad de vendedores

Resuelve tus dudas con otros vendedores y expertos de nuestra plataforma.

#### Soporte inicial

Nuestros especialistas te acompañan en los primeros pasos para guiarte a través del Centro de vendedores.

#### Academia Miravia

Únete a formaciones y tutoriales para desarrollar tu negocio en Miravia.

#### Centro de vendedores

Accede al centro de vendedores de Miravia con potentes herramientas diseñadas para organizar tus productos, monitorizar los pedidos, conectar con los compradores y hacer seguimiento del rendimiento de forma impecable.

¿Quieres saber más? Puedes obtener más información o comenzar el proceso de registro como vendedor en Miravia, haciendo click en el botón de aquí abajo. Si lo prefieres, puedes copiar el siguiente enlace: <https://sell.miravia.es/>

Otras marcas ya venden en Miravia, ¿y la tuya? No esperes más y ¡empieza ya a incrementar los ingresos de tu negocio!

**DESCUBRE MÁS**

