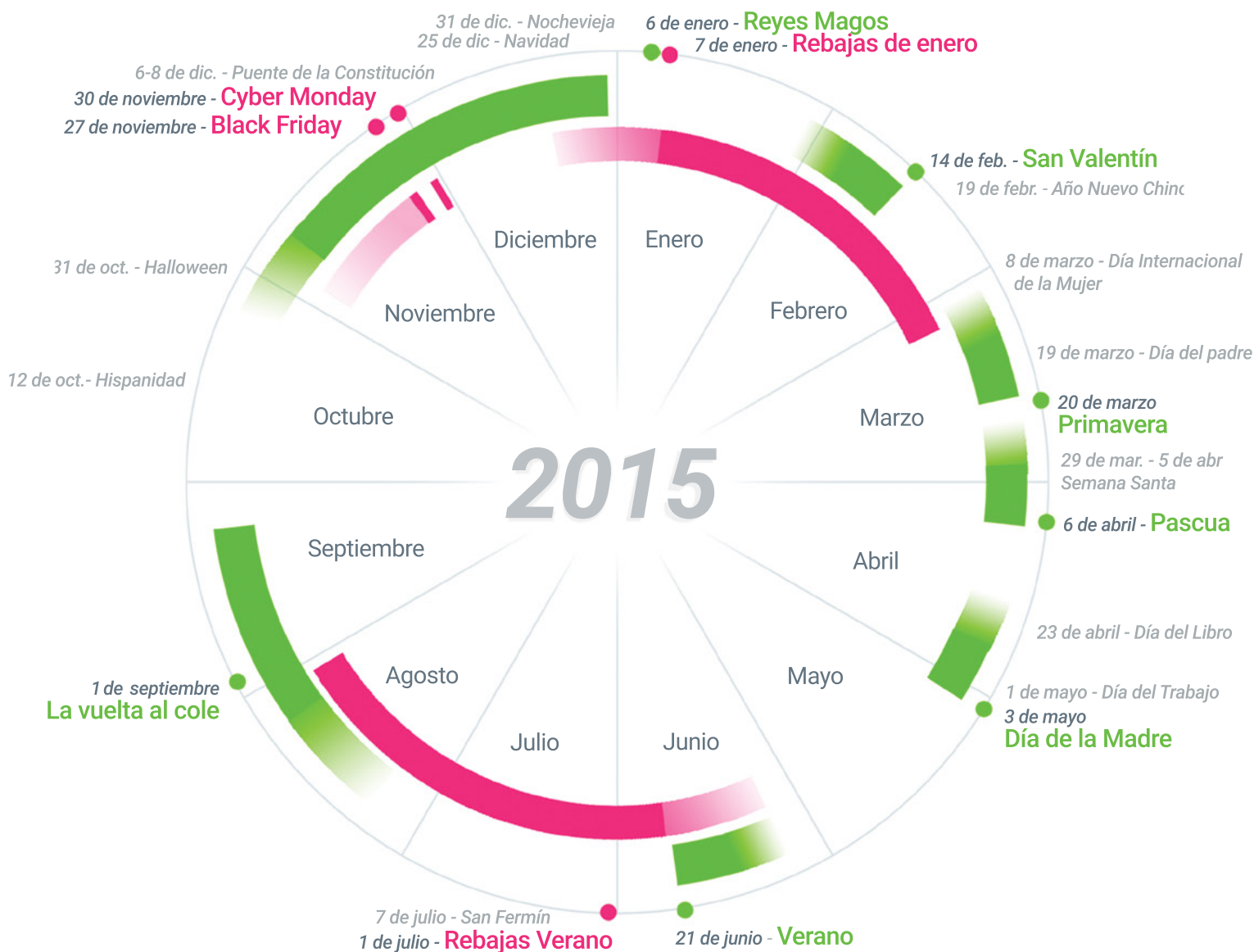


Calendario e-commerce 2015

¡Multitud de ocasiones para animar tu tienda y subir las ventas!



LEYENDA:



Fechas señaladas
(en degradado: periodo de preparación)



Principales promociones
(en degradado: periodo de preparación)

Encuentra un consejo cada la semana

¡Para que tu año comercial sea un éxito con PrestaShop!

ENERO

2015

"En lugar de seguir el ritmo que marca el calendario, ¡crea tus propias fechas señaladas! ¡Sorprende a tus clientes durante todo el año!"

Grégory Boudailliez, tapis-chic.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1 Año Nuevo	2 ♥	3	4
5	6 Día de Reyes	7 Inicio de las rebajas	8 🚀	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18 📅
19	20	21	22	23	24 🚚	25
26	27	28	29	30 🏷️	31	

Los consejos para enero



Mima a tus mejores clientes a principios de año y ofréceles una [venta privada](#). Avísales mediante un **boletín** o un sms.



Las indispensables rebajas de invierno. **Programa una comunicación matutina y una publicación en las redes sociales.** Y no olvides recordar que los precios que aparecen tachados en tu tienda son los precios más bajos de los 30 días anteriores a las rebajas.



Asegúrate de que tu sitio web es lo suficientemente rápido para hacer frente al tráfico que generan las rebajas. ¡El 57 % de los internautas abandona las páginas que tardan más de 3 segundos en mostrarse! Desmárcate [y reduce el tiempo de carga de tus páginas](#).



¿Quieres ganar una hora al día? Usa las herramientas que tienes a tu disposición para [automatizar el reabastecimiento](#) en función de los pedidos: evitarás quedarte sin stock y los costes derivados de almacenar grandes cantidades de artículos.



¿Te cuesta darle salida al stock? ¡Recurre a las [ventas relámpago](#)!

FEBRERO

2015

"Animamos a nuestros clientes a comprar con incentivos como envíos gratuitos o bonos regalo de 5 \$. Y les transmitimos confianza: mostramos en nuestra página de inicio las opiniones de otros clientes. Combinando ambas estrategias convertimos rápidamente a los visitantes en clientes".

Eddie and Ryan, wishtrend.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6	7 	8
9	10	11 	12	13	14 San Valentín	15
16	17	18	19  Año Nuevo Chino (año de la oveja)	20	21	22
23	24	25	26 	27	28	

Los consejos para febrero



El 51 % de los internautas quiere hacer un regalo por San Valentín. Propón a tus clientes una **selección especial de ideas para regalos** y asegúrate de que lleguen a tiempo indicando la fecha límite para hacer el pedido.



¡El 32% de las compras se decide por la rapidez de entrega! Ofrece [distintos medios de entrega](#) para conquistar a tus clientes.



¡La facilidad de uso de tu sitio es tu principal herramienta de venta! **Comprueba regularmente la usabilidad de tu sitio**. Crea una cuenta de cliente, busca un producto, añádelo al carrito y confirma la compra (luego puedes anular el pedido). Mira tu tienda con otros ojos y descubre todo lo que se puede mejorar.







Después de las rebajas, dedícale tiempo a las [herramientas de estadísticas y análisis](#) para optimizar de un modo sencillo tu sitio, tus ventas y las fichas de producto.

MARZO

2015

"Cuando un cliente nos hace una pregunta a través de las redes sociales, contestamos inmediatamente. Gracias a esta estrategia, el 20 % de nuestros clientes son clientes habituales".

Jason Burlin, 29nunder.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6	7 	8 Día Internacional de la Mujer
9	10	11	12	13 	14	15
16	17	18	19 Día del Padre 	20 Primavera	21	22
23	24	25 	26	27	28	29 Semana Santa
30	31					

Los consejos para marzo



Dirígete a las mujeres de tu base de datos y **ofréceles un regalo o un descuento en tu tienda**. Programa los mensajes para el domingo 1 de marzo.



Optimiza la satisfacción de tus clientes y tus conversiones con un [chat en directo](#). El 60% de los internautas indecisos se sienten más inclinados a comprar si reciben asesoramiento por esta vía. Una funcionalidad económica que te permitirá **informar a tus visitantes y convertirlos en clientes**, como en una tienda.



El método de pago preferido varía en cada país: tarjeta, transferencia, contrarrembolso... Ofrece [métodos de pago adaptados](#) a tus clientes, ¡mejorarás tu tasa de conversión!







Tus clientes son tus mejores embajadores: anuncia tus nuevos productos y promociona los más vendidos en las [redes sociales](#). También puedes organizar juegos virales para recompensar a tus seguidores... ¡y ampliar tu comunidad!

ABRIL

2015

"Tripliqué mis ventas diarias en pocos días vendiendo a través de Amazon. Después empecé a ofertar mis productos en otros mercados digitales. En un año, ¡pase de 40 a más de 600 ventas al día! Además, me ha permitido vender en cualquier país de un modo muy sencillo y sin tener que traducir mi sitio a una docena de idiomas."

Jérôme, Foxchip.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2 	3	4	5 Domingo de Pascua
6 Lunes de Pascua	7	8	9	10	11 	12
13	14	15	16 	17	18	19
20	21	22	23 Sant Jordi y Día del Libro	24 	25	26
27	28	29	30			

Los consejos para abril



El 75 % de los internautas no pasa de la primera página de resultados cuando hace una búsqueda.

[Optimiza tu posicionamiento](#) para **aparecer en las primeras posiciones de los buscadores**. Desarrolla tu contenido y tus etiquetas a partir de una lista de palabras clave para tus productos en función de las búsquedas de tus clientes. ¡Recurrir al generador de palabras clave de Google Adwords! Te dará ideas y estadísticas de búsqueda.



[Oferta tus productos en mercados digitales](#) y llega a millones de clientes todos los meses. Sincroniza tu catálogo y gestiona los pedidos directamente desde el back-office con un solo clic. Puedes llegar a **multiplicar tus ventas por 15 sin esfuerzo**. ¡Lánzate!



¿Necesitas ideas para mejorar el importe medio de tu carrito? Haz [sugerencias personalizadas de productos complementarios en la ventana de confirmación de la compra](#): ¡puedes facturar hasta un 30%!



En las tiendas físicas aprovechan las compras por impulso colocando artículos al lado de la caja. ¡Haz tú lo mismo! **Utiliza el resumen de productos del carrito para presentar un producto en promoción adaptado a tus clientes**. Una forma sencilla de incrementar el importe del carrito y de dar salida al stock.

MAYO

2015

"Desde que optimizamos nuestro SEO, mejoramos los boletines y empezamos a colaborar con creadores de tendencias, nuestras cifras de visitantes únicos han subido un 40 %".

Bernard Quenon, sebio.be

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1 Día del Trabajo	2	3 Día de la Madre
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Los consejos para mayo



Un truco sencillo para vender más y ganar clientes al mismo tiempo: oferta tarjetas regalo antes del Día de la Madre como "regalo de último minuto". Su uso ha subido un 30 % ya que son un regalo perfecto con el que se acierta siempre... ¡y a ti te aporta nuevos visitantes sin gastar nada en anuncios Adwords ni en publicidad!

¡Desea un buen día a todas las mamás!



En mayo, haz lo que quieras... ¡tus visitantes! Lánzate a **probar nuevos botones de acción**, cambia su tamaño, forma, color o ubicación y comprueba si funcionan con [pruebas A/B](#). A veces, un pequeño cambio puede doblar tu tasa de conversión.



Desérvete por tus clientes... Refuerza su fidelidad de un modo sencillo: envíales un [cupón de descuento el día de su cumpleaños](#). Es una estrategia que se usa a menudo, ¡pero siempre gusta!



El 95 % de los usuarios abandonan el sitio si no encuentran lo que buscan a la primera. ¡No los pierdas! [Optimiza tus búsquedas y tus filtros](#) para que los clientes encuentren el artículo (o el regalo) ideal sin problemas.







Un truco sencillo para vender más y ganar clientes al mismo tiempo: [oferta tarjetas regalo](#) antes del Día de la Madre como "regalo de último minuto". Su uso ha subido un 30 % ya que son un regalo perfecto con el que se acierta siempre... ¡y a ti te aporta nuevos visitantes sin gastar nada en anuncios Adwords ni en publicidad!

JUNIO

2015

"Siempre ponemos una nota manuscrita en el albarán de entrega. A veces es solo un 'gracias', pero a los clientes les gusta y vuelven a comprar".

Cécile de la Clergerie, jaipiusdecroquettes.com

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 Verano
22	23 	24	25	26	27	28
29	30					

Los consejos para junio



¿Tienes clientes que abandonan el carrito antes de acabar la compra? 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 %!



Entra en el panel de administración de tu tienda, en el bloque "Productos y ventas", y allí encontrarás las **palabras que más se buscan en tu sitio**. Para cada producto correspondiente a esas búsquedas, consulta las ventas y las tasas de transformación de cada ficha. Son los artículos que más interesan a tus visitantes así que, si la tasa de transformación es baja, **¡mejora las imágenes, los precios o las descripciones de productos!**



Mima a tus mejores clientes con una **venta privada antes de las rebajas**. Avísales con un [boletín o un SMS](#).



[Adapta el diseño de tu tienda a tu actualidad](#) (promociones, fiestas, etc.), al contenido o al perfil de tus visitantes. ¿Te parece complicado? Tranquilo, hay herramientas que permiten hacerlo en un clic sin tener que cambiar el tema de tu tienda. ¡Disfruta de la garantía de tener un sitio profesional y siempre a punto!

JULIO

2015

"Trabajo con un fotógrafo profesional para los productos y así consigo que todas las categorías tengan un estilo uniforme".

Abe Shaw, eatingtools.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 Rebajas de verano	2	3 	4	5
6 San Fermín	7	8	9 	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24 	25	26
27	28	29 	30	31		

Los consejos para julio



Ha venido para quedarse: **el comercio móvil te ofrece un 20 % más de clientes potenciales** para tu tienda! Conquista a estos futuros compradores: si no lo has hecho ya, adapta tu tienda al móvil o instala un [tema adaptable](#).



No dejes de vender durante las vacaciones: oferta **entregas en el lugar de veraneo**. Ofrece también entregas gratuitas con o sin pedido mínimo e indica la fecha exacta de entrega en el momento de la compra.



Aprovecha el verano para **repasar las imágenes de tu catálogo** y hacerlas más atractivas para la vuelta al cole. El 31 % de los internautas compran con más facilidad si el producto se presenta con fotos desde distintos ángulos. [La mejora de las imágenes y las ampliaciones de calidad](#) pueden **incrementar las ventas hasta un 54 %**.




Prepara la vuelta al cole con un programa completo de [fidelización, recomendaciones y "me gusta"](#). En unas semanas habrás mejora tu posicionamiento, la notoriedad, el tráfico... y el volumen de negocio.

AGOSTO

2015

"¡La clave es la motivación! Es difícil, son muchas cosas: presencia online, servicio al cliente, tendencias, economía... pero una buena reputación no basta con tanta competencia. ¡Conservar la motivación y la ilusión ayuda mucho!"

Bertie and Jeff, bertiescloset.com

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	22	23
24	25	26	27 	28	29	30 Saldos al cierre
31						

Los consejos para agosto



... ¡Date un respiro! Como vendedor, te ocupas de infinidad de tareas: animar tu sitio web, las relaciones con los clientes, las compras, la logística... **Deja un poco de tiempo para ti, es lo más importante :)** Si quieres, puedes dejar un [aviso de vacaciones](#) en tu tienda.



El 90 % de los internautas usa un [comparador de precios](#) antes de comprar. Prepárate para la vuelta al cole agregando tus productos a esos comparadores.



¡La vuelta al cole es la segunda mejor época del año para el comercio electrónico! Tres consejos para lograr unas ventas magníficas: envía correos promocionales, organiza ventas relámpago y ofrece entrega gratuita. ¡Descubre [nuestra selección de módulos](#) para **que tu volumen de negocios se dispare!**






Acuérdate de los que suelen dejar las cosas para el final y [organiza ventas relámpago](#) para tus artículos de la "vuelta al cole"

SEPTIEMBRE

2015

"Si quieres optimizar tu posicionamiento, investiga antes de crear tus categorías y subcategorías de productos. ¡Así te asegurarás de que son SEO friendly! El SEO es una excelente herramienta para generar tráfico y yo diría incluso que es la mejor forma de aumentar las ventas".

Osni Santos, aikade.com/br

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1 La vuelta al cole	2	3	4	5	6 iPad Sunday 
7	8	9	10	11 	12	13
14	15	16	17 	18	19	20
21	22 Otoño	23	24	25	26	27
28	29	30				

Los consejos para septiembre




El "iPad Sunday" es una nueva tendencia de consumo entre los españoles. Los sitios de comercio electrónico han constatado un aumento de las ventas los domingos de 18:00 a 19:00. ¡Lanza una promoción dominical al mes para aumentar las ventas y crear una cita a la que tus clientes no podrán faltar!



¿Quieres mejorar la tasa de transformación y la imagen de confianza de tu tienda? Publica las opiniones de tus clientes. Siete de cada diez internautas consultan las opiniones antes de comprar y el [91 % declara que esas opiniones son clave para decidirse](#).



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.

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

Los consejos para octubre



Inspira confianza en los visitantes para convertirlos en clientes. Publica tus **condiciones de forma bien visible en el pie** de todas las páginas de tu tienda, desde la de la inicio a la de pago. Que quede bien claro: "si no queda satisfecho, le devolvemos el dinero", "envío en 48 horas", "pago asegurado". En la página superior de las páginas, indica el **número de teléfono** de la tienda. Puede que los clientes no llamen... pero sabrán que hay alguien a quien llamar.



Llega la Navidad... [Aprovisiónate bien](#), sobre todo de tus productos más vendidos. ¡No te quedes sin stock en el momento álgido del año!



Adelántate a la competencia y empieza con tu [estrategia de posicionamiento](#) (SEO y SEM) navideña. ¡Lanza ya tus campañas publicitarias!



¡No olvides descargar la guía navideña de PrestaShop para impulsar tus conversiones durante las fiestas!



¡Casi el 50 % de los consumidores empieza sus compras navideñas a finales de octubre! Crea una categoría específica, una página especial y un banner para impulsar las compras navideñas anticipadas.

NOVIEMBRE

2015

"Nos aseguramos de dar un servicio al cliente magnífico contestando a las dudas lo antes posible. Nuestro objetivo es responder cualquier pregunta en un plazo de 4 horas".

Rebekah, cupcakesandcola.com.au

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	22
23	24	25	26 🛍️	27 Black Friday	28	29
30 Cyber Monday						

Los consejos para noviembre



El periodo navideño es la época más importante del año para los vendedores online. Tu tienda debe ser [rápida y práctica para seducir a los consumidores](#). No dudes en hablar con tu proveedor de alojamiento para asegurarte de que tu tienda podrá hacer frente al aumento del tráfico.



Prepara con antelación un "[calendario de Adviento](#)" para publicarlo a partir del 1 de diciembre en tu tienda. Así te aseguras visitas y compras durante toda la época navideña. Programa una ventana emergente para cada día y presenta a tus clientes el "regalo" que han ganado (por ejemplo, un descuento). ¡Adictivo y muy apreciado!



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



El Cyber Monday es la ocasión perfecta para mejorar tu volumen de negocios. **Insiste en la duración limitada de la oferta para propiciar las compras compulsivas.** ¡Programa tus comunicaciones para el lunes 30 de noviembre!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4 	5	6 Día de la Constitución Española
7	8 Día de la Inmaculada	9	10 	11	12	13
14	15 	16 Día récord de ventas en 2013	17	18	19	20
21	22 Invierno	23 	24 Nochebuena	25 Navidad	26 Boxing Day	27
28	29 	30	31 Nochevieja			

Los consejos para diciembre



Ese 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!



El próximo fin de semana es el más importante del año para el comercio. **¡Déjate ver!** Considera la posibilidad de poner un anuncio de pago en los buscadores: pueden aumentar el tráfico de tu sitio un 79 %. Opta por Google Shopping: los internautas caerán rendidos ante las imágenes de tus productos directamente desde la página de resultados de Google... ¡y podrán comprarlos en tu tienda!



Indica claramente la fecha límite de compra para que el envío llegue a tiempo. ¡Evitarás defraudar a tus clientes!



Si aún te quedan energías, prepara una **acción comercial para el "Boxing Day"**. El 26 de diciembre anuncia las rebajas en el Reino Unido y cada vez cobra mayor importancia en otros países.



Aprovecha este periodo de descanso entre celebraciones para empezar a rebajar los precios. Hay funcionalidades que te permiten hacerlo [con unos cuantos clics](#): por productos, por marca, por categoría... ¡Ahorra tiempo y descansa antes del Año Nuevo!