

Prepara estratégicamente la Peak Season 2023 para tu marca

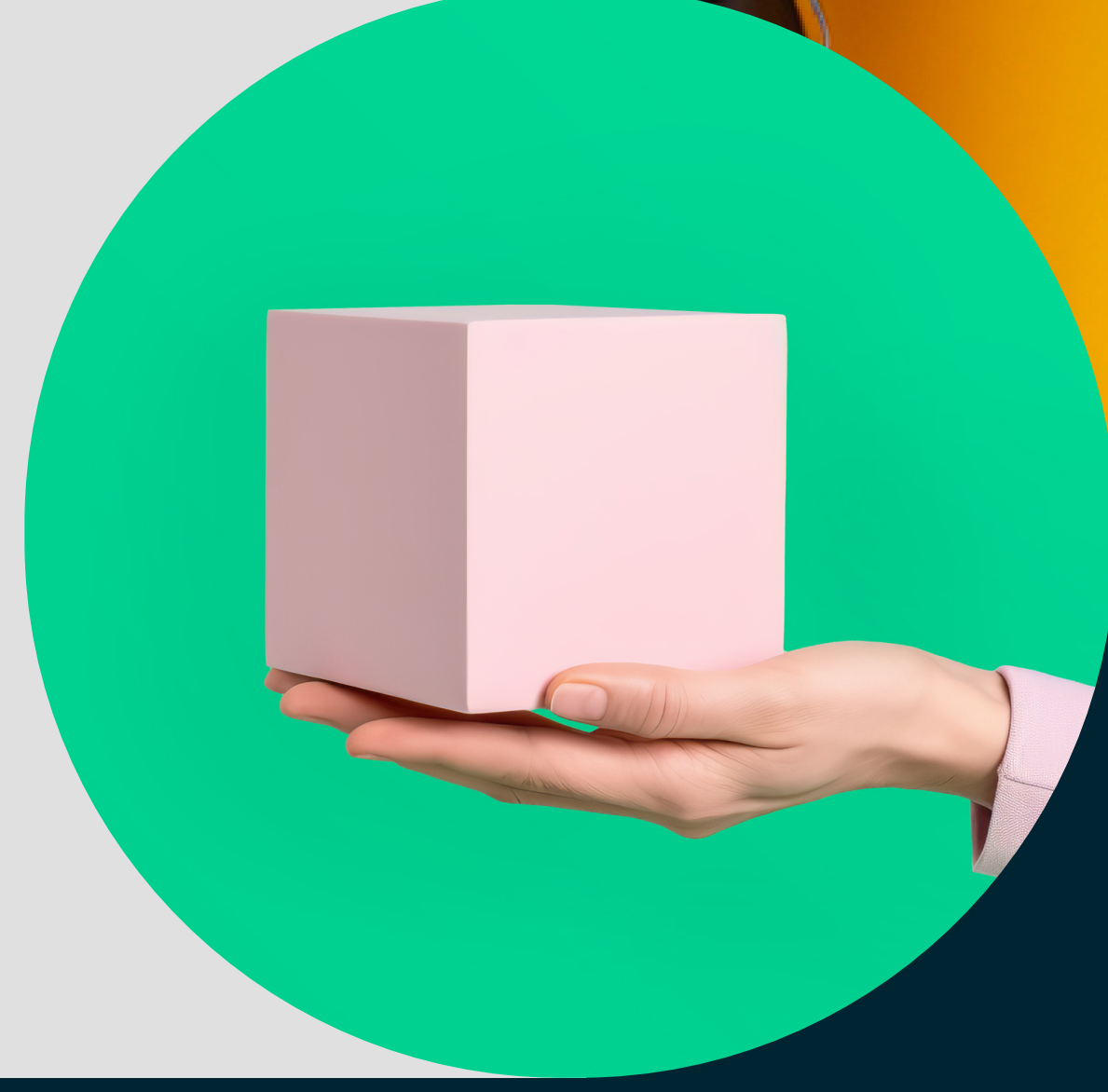
Cómo incrementar las ventas de tu negocio de e-commerce en Black Friday, Cyber Monday y Navidad.



Aunque lo primero de todo, ¿sabías que...

el año pasado, el **58%** de los consumidores comenzaron sus **compras navideñas en octubre**** Además, y en los últimos 12 meses, el **82%** de los españoles han realizado sus **compras online a través de Amazon****

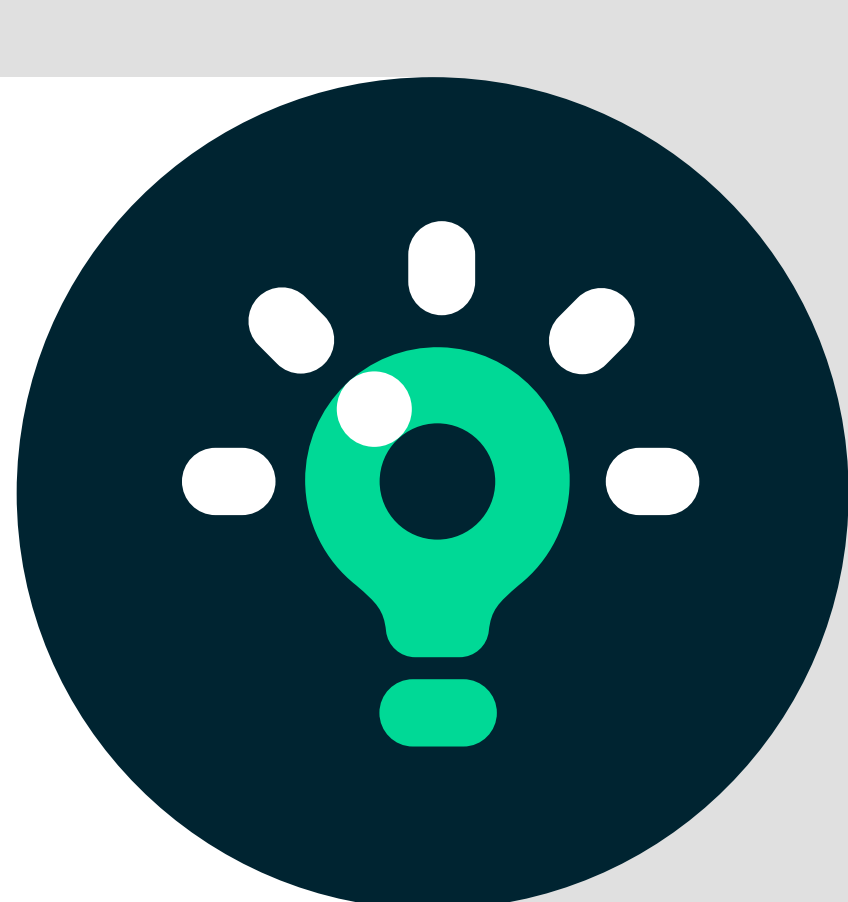
Fuente: JungleScout **Statista Global Consumer Survey



De cara a 2023, el **63%** de los compradores online iniciará la **búsqueda de regalos en Amazon**, según JungleScout.

¿Cuáles han sido los **resultados en ventas y las categorías más top** entre los consumidores? ¿Qué **predicciones** hay para este último e importante trimestre del año en el sector del retail? ¿Cómo podemos **aumentar los ingresos** a través de estrategias online?

Sigue leyendo y ¡prepara tu negocio para la Peak Season!



Tendencias de compras navideñas en Amazon 2022

En España, las ventas incrementaron **+208%** en Early Black Friday (la semana previa al día) y **+434 %** en Black Friday.

Fuente: Statista

Las categorías más vendidas el año pasado en Amazon fueron **Hogar, Moda, Belleza, Juguetes y Tecnología**.

Fuente: Amazon



Predicciones para las compras navideñas en Amazon 2023

Los descuentos como factor clave para la toma de decisión de compra: Más de la mitad de los consumidores españoles priorizarán el descuento por encima de la fidelización a la marca.

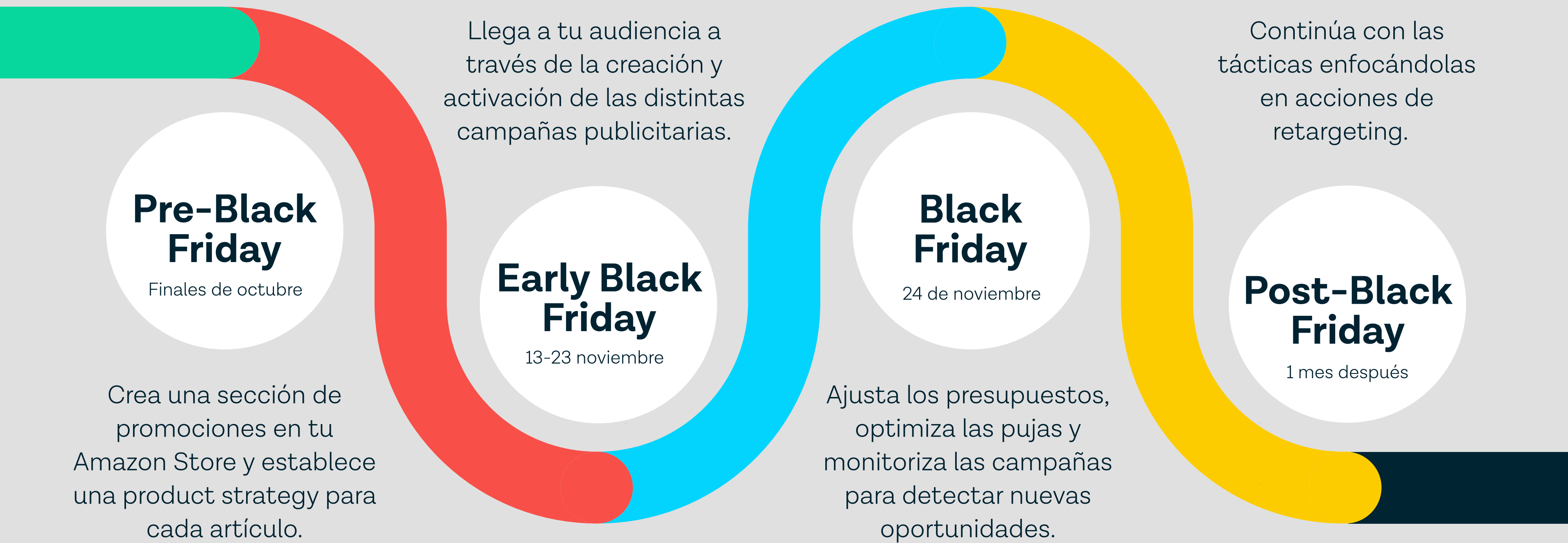
Fuente: Practical Ecommerce

El entorno online como canal de compra:

El 48% de los consumidores en España harán sus compras a través de internet exclusivamente.

Fuente: Sitecore

Proyecta, planea y comunica tu catálogo de productos a lo largo de las semanas



Inspírate con estas 4 recomendaciones para tu campaña en Black Friday



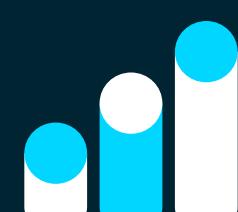
Las promociones

Crea ofertas atractivas de tus productos estrella con descuentos especiales para incentivar la compra cruzada entre los compradores.



Los canales

Aprovecha al máximo los canales de retail media que ofrece el entorno de Amazon: Amazon Marketplace, Amazon Music, Audible, Fire TV.



Los informes de resultados

Mide tus resultados y extrae aprendizajes a través de los reportes que B2Roi, nuestra tecnología de machine learning, genera en tiempo real.



Estrategia full-funnel

Implementa una estrategia full-funnel utilizando los formatos de Sponsored Ads para generar más ventas y el DSP para llegar a nuevas audiencias.

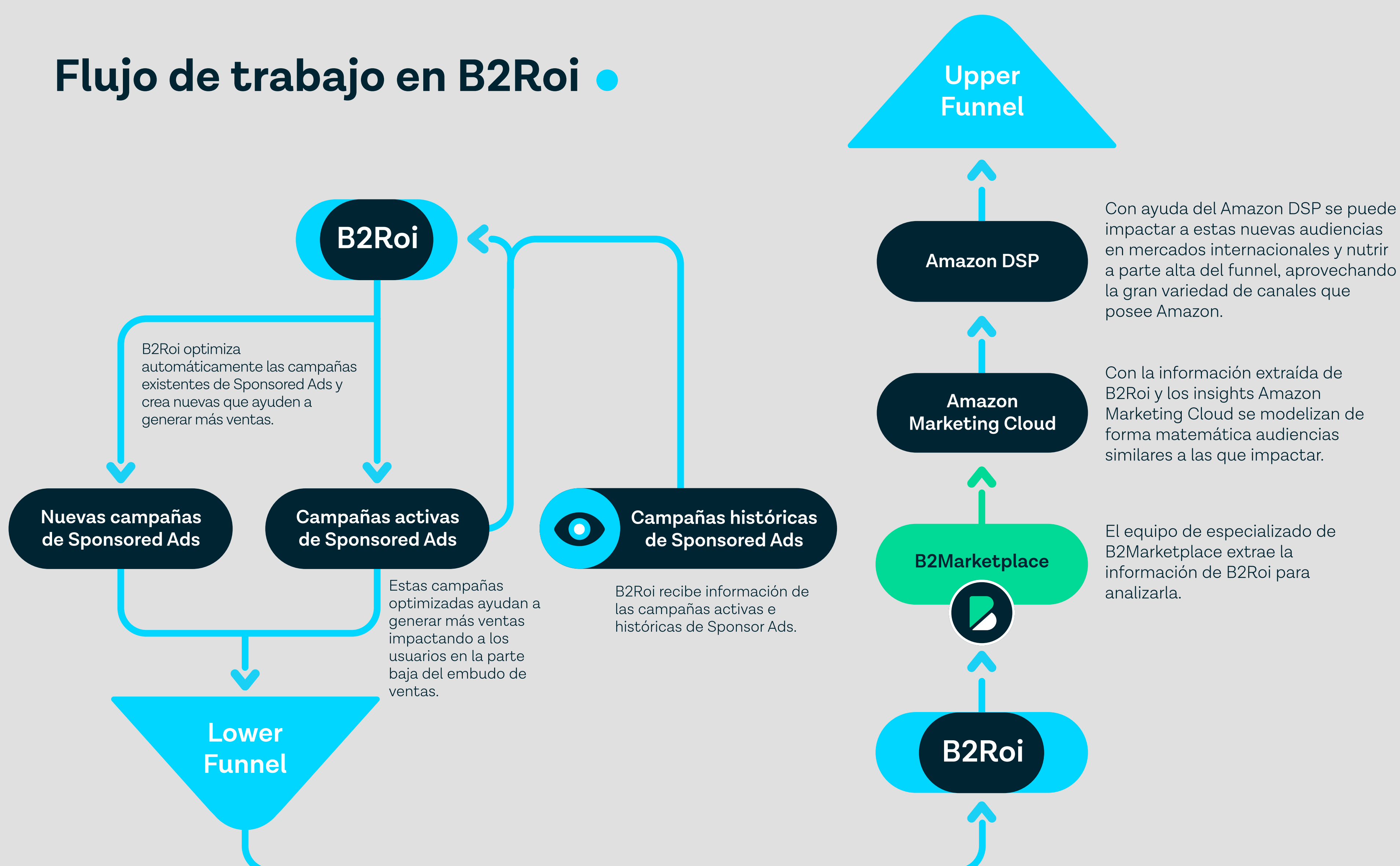


Y, ¿cómo impactar a todo el funnel con una estrategia integral de retail media?

Según datos de la IAB Europe, **más del 90% de los anunciantes se asocian con los retailers para llegar a más consumidores**. La **estrategia de retail media**, que permite un mayor vínculo entre marcas y retailers, ayuda a aumentar la conversión dentro de las ventas y llegar a nuevas audiencias en entornos en los que están comprando, lo que conlleva el incremento de las ventas.

La **tecnología de B2Roi se integra dentro del ecosistema de las estrategias full-funnel** impactando en la parte baja del embudo de ventas y ajustándose a los objetivos dinámicos. Posteriormente, se puede extraer la información de B2Roi para modelar audiencias similares e impactar la parte superior del embudo de ventas

Flujo de trabajo en B2Roi



Maximiza el rendimiento de tu negocio online con la experiencia, la eficiencia y la claridad para navegar en el complejo mundo del e-commerce.

