

# 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.

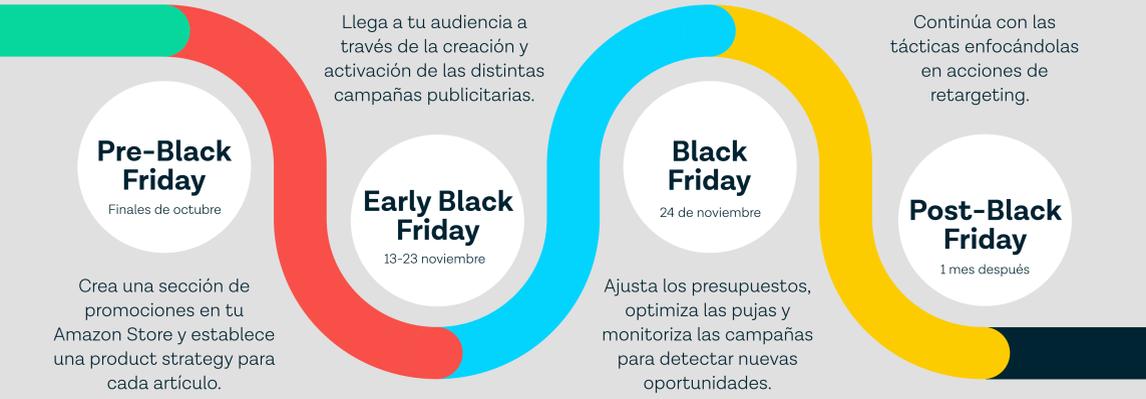
Fuente: Practical Ecommerce

**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.

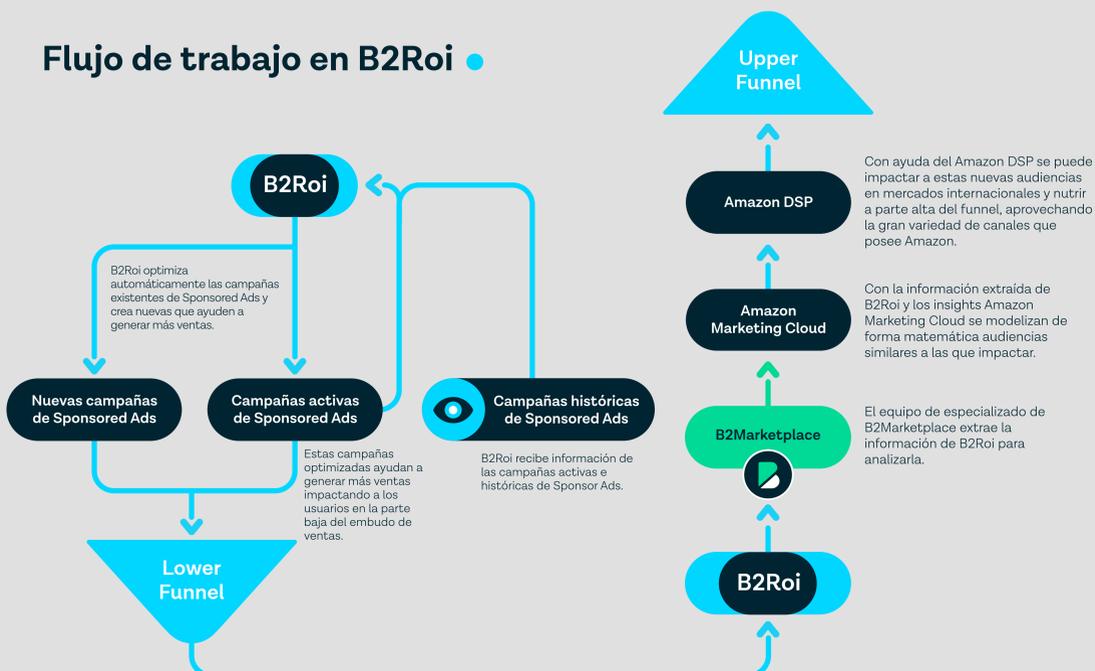


## Y, ¿cómo impactar a todo el funnel con una estrategia integral de retail media?

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 cantidad de ventas 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.

