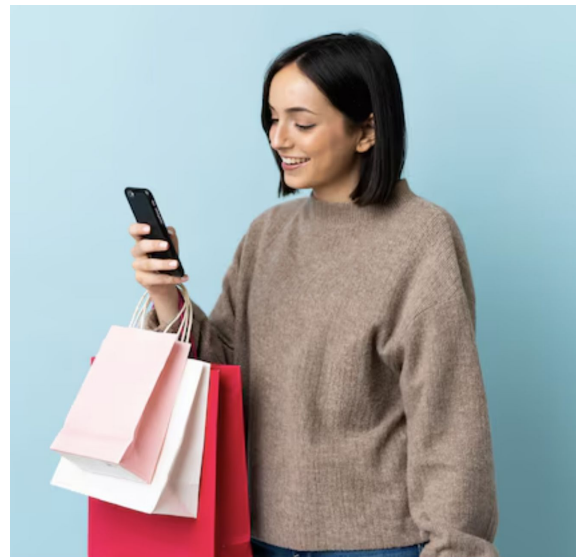


Convertir en Black Friday. Técnicas, psicología y plugins para impulsar tu Ecommerce

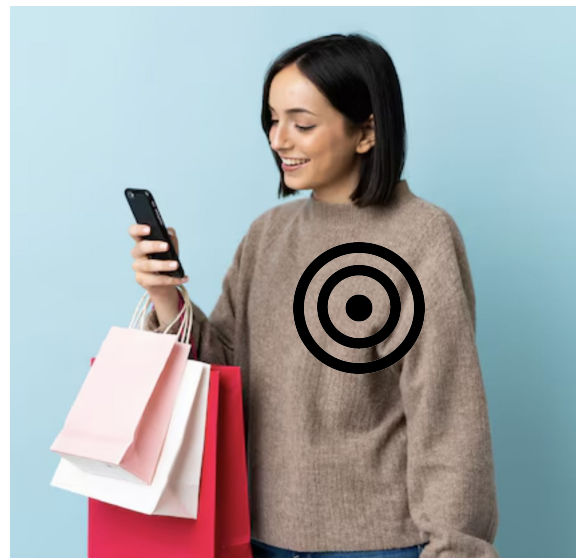
La batalla donde todos competimos por la atención.

PD: Si no has empezado ya, llegas tarde

¿Cómo consumimos en Black Friday?



Tres puntos de atención & conversión



Competimos por la Atención

La atención tiene un precio.

Cada año, **las campañas son más agresivas**, las bandejas de entrada están saturadas y los usuarios son más escépticos.

Así que ya no gana quien más baja los precios... sino quien mejor comunica el valor de lo que ofrece.



¿Por qué compramos durante el Black Friday?

Principios de influencia aplicados:

- **Escasez y urgencia:** “Quedan pocas unidades” / “Solo hasta medianoche”.
- **Prueba social:** “+500 personas compraron este producto hoy.”
- **Recompensa anticipada:** regalos sorpresa o gamificación.
- **Anclaje de precios:** mostrar el precio original y el valor percibido.

Los descuentos no venden por sí solos... las emociones sí.

¿Por qué compramos durante el Black Friday?



Dale al cliente lo que pide



Tenemos que tener en cuenta estas bases:

- En estas fechas el consumidor está listo para comprar: todos gastan más.
- Creemos que saturamos al usuario, pero no todos ven nuestro trabajo.
- La clave es asegurarnos de que el cliente vea nuestra oferta.

La expectativa es clara: **vender mucho más que en cualquier otro momento del año.**

¿Qué vamos a ver en esta meetup?

1. Objetivos de nuestro negocio
2. Preparación técnica de la tienda
3. Inventario y logística
4. Estrategia de descuentos y promociones
5. Marketing y captación
6. Experiencia de usuario y confianza

Aplicaciones prácticas con WooCommerce

Elige bien tus batallas

En España siempre hay una oportunidad para lanzar promociones y rebajas...

Pero **no todas las campañas son rentables ni adecuadas** para todos los negocios. Antes de lanzarte a promocionar el Black, reflexiona:

- ¿Encaja esta campaña con mi sector y mis clientes?
- ¿Tengo margen suficiente para aplicar descuentos?
- ¿Puedo diferenciarme o seré uno más en la multitud?
- ¿Dispongo de stock y logística preparados para responder a la demanda?

La clave no es estar en todas las batallas, sino **elegir las que de verdad aporten valor y rentabilidad** a tu tienda online.

Épocas de rebajas comunes

- Rebajas de invierno (enero – marzo aprox.)
- San Valentín (14 de febrero)
- Día del Padre (19 de marzo)
- Día de la Madre (primer domingo de mayo)
- Semana verde, roja, azul, eco de la moda, Sin IVA...
- Rebajas de verano (julio – agosto)
- Vuelta al cole (finales de agosto – septiembre)
- Halloween (31 de octubre)
- Black Friday y Cyber Monday (Finales Noviembre)
- Navidad (diciembre)
- Reyes Magos (enero)

¿Cuál es el objetivo de la promoción?

- Incrementar las ventas en periodos clave.
- Atraer nuevos clientes y aumentar la base de datos.
- Fidelizar a los clientes actuales con ofertas exclusivas.
- Dar salida a stock acumulado o productos de temporada.
- Aumentar el ticket medio (packs, ventas cruzadas, descuentos por volumen).
- Generar notoriedad de marca y visibilidad frente a la competencia.
- Impulsar lanzamientos o dar a conocer nuevas líneas de producto.

Atraer nuevos clientes



Incrementar ventas



Fidelizar a clientes actuales

Free Shipping No Minimum [Reveal your mystery offer now](#)

FOREVER 21®

**HELLO,
BLACK FRIDAY...**

**15%
OFF** OR OR

YOUR PURCHASE TODAY ONLY!

REVEAL YOUR OFFER NOW >

f t g+ v p u

NEED HELP? 1-888-494-3837

FAQ'S STORE LOCATOR GIFT CARDS IPHONE APP ANDROID APP

Having trouble viewing this e-mail? [click here](#) to view in your browser.

To make sure you receive our emails, please add forever21@news.forever21.com to your address book.

You received this message because you've registered or accepted our invitation to receive emails from Forever21, or you've made a purchase from Forever21.com.

[unsubscribe](#)

[Update your preferences](#)

Forever 21, Inc. 3880 N Mission Road, Los Angeles, CA 90031

Salida Stock por fechas



The banner features the PCCOMponentes logo at the top, with a stylized orange 'P' and 'C' and the text 'PCCOMponentes' in grey. Below the logo, the text 'BLACK FRIDAY' is written in large, bold, yellow letters, followed by 'en PCCOMponentes' in smaller grey text. A central orange banner reads 'SUPERDESCUENTOS ★ TIEMPO LIMITADO ★'. The bottom section lists five days of the promotion, each with a specific theme and discount percentage. The days are: Lunes 21 noviembre (Especial ordenadores y periféricos*, 60% discount), Martes 22 noviembre (Especial smartphones, tablets y wearables*, 10% discount), Miércoles 23 noviembre (Especial multimedia*, 50% discount), Jueves 24 noviembre (Especial gaming y componentes*, 40% discount), and Viernes 25 noviembre (De todo un poco*, 20% discount). Each day's entry includes a small icon representing the category (laptop, smartphone, camera, game controller, and various devices) and a small circular badge that says 'ALTERNAR PRECIOS'. The background is black with orange and white accents.

PCCOMponentes

BLACK FRIDAY
en PCCOMponentes

SUPERDESCUENTOS ★ TIEMPO LIMITADO ★

60%
50%
10%
40%
20%
30%

Lunes 21 noviembre
Especial ordenadores y periféricos*
ALTERNAR PRECIOS

Martes 22 noviembre
Especial smartphones, tablets y wearables*
ALTERNAR PRECIOS

Miércoles 23 noviembre
Especial multimedia*
ALTERNAR PRECIOS

Jueves 24 noviembre
Especial gaming y componentes*
ALTERNAR PRECIOS

Viernes 25 noviembre
De todo un poco*
ALTERNAR PRECIOS

*LIMITACIONES LIMITADAS

Aumento ticket medio



Rotación de stock

SOLO ESTA SEMANA
EN TODOS NUESTROS
PRODUCTOS

jumel
Black Friday

2x1



Notoriedad de marca



Impulsar un lanzamiento

carethy

BLACK
FRIDAY

24



Anti-rebajas

POR 365 DÍAS DE CONSUMO RESPONSABLE

**No hacemos
Black Friday**

La Böcöque

Anti-rebajas

NO HACEMOS DESCUENTOS EN BLACK FRIDAY · PRECIO JUSTO TODO EL AÑO

Hombre ▾ Mujer ▾ Transparencia ▾ Blog Podcast

Minimalism

Ingresar  0

F*CK BLACK FRIDAY

MAÑANA NO PODRÁS COMPRAR, ASÍ DE FÁCIL.

Por lo tanto el objetivo...

La estrategia define:

- Qué objetivo perseguimos (ventas, fidelización, notoriedad...).
- Qué productos vamos a incluir o dejar fuera.
- Qué mensaje comunicaremos y en qué canales.
- Qué recursos tenemos para cumplir con la promesa al cliente.

“No se trata solo de vender más, sino de vender mejor.”

Preparación técnica

“Ha entrado mucha gente a la web y se ha caído”

“No tenemos pegatinas para las etiquetas de envío”

“Los clientes están enfadados porque no llega el pedido”

No podemos perder facturación, tiempo ni notoriedad.

Preparación técnica

Mensaje

B

I

H

PREVISUALIZAR

Hola

En una semana empezamos la campaña de Black Friday y queremos asegurarnos de que nuestra web esté lista para soportar el aumento de tráfico.

Según nuestras estimaciones, durante los días clave el sitio puede recibir hasta x10 veces más usuarios simultáneos que en condiciones normales, y en general esperamos que el tráfico se triplique durante toda la campaña.

Quisiera saber:

Si el plan actual de hosting que tenemos contratado puede soportar este volumen de visitas tanto en la parte pública (usuarios) como en el administrador de WordPress.

En caso contrario, qué opciones o recomendaciones nos daríais para que la web mantenga una buena velocidad de carga y un rendimiento estable (caché, CDN, escalado de recursos, cambio de plan, etc.).

lines: 1 words: 156 guardado

Estadísticas

Alias Domains

0 / 0

Uso Del Disco

30,75 GB / 200 GB (15,38%)

Uso De Memoria Física

522,53 MB / 5,5 GB (9,28%)

Uso De CPU

5 / 100 (5%)

Número De Procesos

4 / 100 (4%)

Uso Del Disco MySQL®

4,55 GB / 173,8 GB (2,62%)

Procesos Entrantes

1 / 45 (2,22%)

Uso De Disco PostgreSQL

0 bytes / 169,25 GB (0%)

Banda Ancha

59,21 GB / ∞

Preparación técnica

**Meta Pixel Helper**
Learn More



One pixel found on LASTAZASDELUCUS.COM



Meta Pixel

Pixel ID: 999999999 click to copy

[Troubleshoot Pixel](#)

[Set up events](#)

▶  PageView

Atribución

Personalizado

1 - 31 ago de 2025

[Mostrar últimos 30 días](#)

< Vista general **Rutas de conversión** Métricas de ruta Conversiones asistidas Comparación de modelos Cambiar a atribución >

Dimensión 
Campaña

Acciones de conversión 
Acción de conversión seleccionad...

Ventana retrospectiva 
Predetermi...

Mostrar impresiones de video 
☐

En Rutas de conversión se muestran las rutas más habituales que siguen los clientes para completar una conversión. [Más información](#)

Añadir filtro Rutas de visualización  Buscar Descargar

Ruta de campaña	Todas las conv. (por momento de conv.)	Valor de todas las conv. (por momento de conv.)
Total: todas las campañas	5	1.694,17
S. Shopping ES	4	1.405,63
S. Shopping ES x2	1	288,54
Otras rutas	0	0

Por motivos de privacidad, algunas rutas con ≤10 conversiones se incluyen en la fila Otras rutas.

Mostrar filas: 10 1 - 2 de 2 < > >>



Google Merchant Center Next



Buscar en Merchant Center



Vista general



Notificaciones

9



Productos y tienda



Marketing



Estadísticas



Configuración



Las Tazas de Lucus

Completa estos pasos para mostrar tus productos en Google



Muestra tus productos en Google 

Añade el complemento Google for WooCommerce para gestionar Merchant Center y configurar anuncios fácilmente.

[Ir al complemento Google for WooCommerce](#)

[Cómo funciona](#)

Preparación logística para rebajas

Planificación de inventario: histórico de ventas, stock de seguridad, plazos de reposición, productos más vendidos...

Gestión del almacén: agilizar el picking y packing, embalaje, comprobar inventario.

Transporte y envíos: tarifas, trabajar con varios, informar en la web de posibles retrasos en entregas...



Preparación logística: WooCommerce



Inicio / Sin categorizar / Taza WordCamp Zaragoza 2023

Sin categorizar, Tazas

Taza WordCamp

15,00 € IVA Incluido

1

AÑADIR AL CARRITO

Los envíos se pueden retrasar por la alta demanda en Navidades

Categorías: Sin categorizar, Tazas

Preparación logística: WooCommerce

```
add_action( 'woocommerce_product_meta_start', 'woocommerce_anadir_despues_boton_añadir_carrito', 30 );

function woocommerce_anadir_despues_boton_añadir_carrito() {
    echo '<div class="wccc-content-block wccc-content-block-6630">
        <div class="font80" style="color:red; font-weight:bold;">
            <i class="fa fa-truck"></i> Los envíos se pueden retrasar por la alta demanda en Navidades
        </div>
    </div>'; // Cambia el mensaje que prefieras entre las <p>
}
```

[Vender](#) ▾[Extensiones](#) ▾[Recursos](#) ▾[eCommerce para empresas](#)[Acceder](#)[Primeros pasos](#)

[Mercado](#) / [WooCommerce extensions](#) / [Marketing](#) / [Publicidad y promociones](#) / [Conditional Content](#)



Conditional Content for WooCommerce

por [Element Stark](#)

Allows you to display content on your store based on a set of rules that you configure.

Choose a billing option

☒ **Plan de 1 año** €47

☐ **Plan de 2 años** **Save 20%** €94 €75.20

Preparación logística: WooCommerce

Datos del producto —

Producto simple

?

☐ Virtual

☐ Descargable

General

Inventario

Envío

Productos relacionados

Atributos

Avanzado

SKU

GTIN, UPC, EAN, or ISBN

Gestión de inventario

Cantidad

¿Permitir reservas?

Umbral de pocas existencias

Vendido individualmente

☒ Hacer seguimiento de la cantidad de inventario

☒ No permitir

☐ Permitir, pero se avisará al cliente

☐ Permitir

☐ Limitar compras a 1 artículo por pedido

Astra

Entradas

Medios

Páginas

Comentarios

SureForms

WooCommerce

Inicio 1

Pedidos 1

Cientes

Cupones

Informes

Ajustes

Estado

Extensiones

Productos

Pagos

Análisis

Marketing

Elementor

Plantillas

General

Productos

Impuesto

Envío

Pagos

Cuentas y priv

General | Inventario | Productos descargables | Directorios de descarga a

Inventario

Gestionar inventario

Reservar en inventario (en minutos)

Avisos

Destinatario(s) de los avisos

Umbral de pocas existencias

Umbral de inventario agotado

Visibilidad de inventario

☒ Activar la gestión de inventario

Reservar el inventario (para pedidos blanco para desactivarlo.

☒ Activar avisos de pocas existenci

☒ Activar avisos de inventario agota

?

?

?

☐ Ocultar en el catálogo los artículo

Preparación logística: WooCommerce

Pick List

Orders Pending Pickup Orders Pick Order Customer Orders

Orders: 15 | Products: 60 | Orders Total Value: \$2015,78 | Average Order Value: \$134,39 | Shipping Total: \$0,00 | Average Shipping: \$0,00

Select Order Statuses Select Progress Select Priority Select Assigned User Reset

Order ID	Date	Customer	Company	Status	Items	Total	Shipping	Priority	Progress	Assigned to	
231	June 17, 2025 9:22 pm	Tommy Norman		Processing	7	\$160,49	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Medium	43%	tommy	Pick Order
221	May 27, 2025 9:27 am	Tommy Norman		Processing	6	\$241,00	Pickup (Sandefjord) \$0,00	High	16%	tommy	Pick Order
200	March 31, 2025 10:00 pm	Tommy Norman		Processing	4	\$139,50	Pickup (Sandefjord) \$0,00	High	52%	tommy	Pick Order
197	March 10, 2025 8:22 am	Tommy Norman		Processing	3	\$92,80	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Medium	100%	tommy	Pick Order
196	March 6, 2025 1:47 pm	Ping Pong		Processing	2	\$71,00	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Low	0%	Select	Pick Order
195	March 6, 2025 1:37 pm	Thomas Pettersen		Processing	2	\$45,00	Pickup (Sandefjord) \$0,00	High	0%	tommy	Pick Order
194	March 6, 2025 1:27 pm	Rex V		On hold	1	\$15,00	- \$0,00	High	0%	Select	Pick Order
193	March 6, 2025 1:24 pm	Per Nilsson		Processing	1	\$18,50	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Medium	0%	Select	Pick Order
192	March 6, 2025 1:18 pm	Christo Norström		Processing	4	\$180,00	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Low	0%	Select	Pick Order
191	March 6, 2025 1:08 pm	Tor Erik Toresen		On hold	1	\$15,00	- \$0,00	Select	0%	Select	Pick Order
150	February 1, 2025 9:19 am	Tommy Norman		Processing	9	\$273,35	Pickup (Sandefjord) \$0,00	High	33%	tommy	Pick Order
149	January 23, 2025 9:42 am	Mark Wood		Processing	3	\$29,14	Pickup (Sandefjord) \$0,00	Medium	100%	tommy	Pick Order

Pick List for WooCommerce o cualquier SGA

Preparación logística: WooCommerce

Agregar seguimiento: pedido - #256326

El número de seguimiento:

Proveedor de envío:

Proveedor de envío:

Proveedor de envío:

Alemania

UPS Germany

DHL Germany

España

Correos España

MRW

☐		Procesando	121766	Correos Express ePq24 0-1kg	1 Artículo	M
			17/09/2025		Cantidad: 1 Valor: 82,56 €	m .c 0t
☐		Completada	121764	Correos Express ePq24 0-1kg	1 Artículo	C
			17/09/2025		Cantidad: 1 Valor: 41,24 €	G c o 2t
☐		Completada	121756	Correos Express ePq24 0-1kg	1 Artículo	A
			17/09/2025		Cantidad: 1 Valor: 41,24 €	ar cc 4t
☐		checkout-draft	121755	Correos Express ePq24 0-1kg	1 Artículo	, t
			17/09/2025		Cantidad: 1 Valor: 32,98 €	

Advanced Shipment Tracking for WooCommerce o una solución multitransportista

Experiencia de usuario y confianza

La experiencia de compra debe ser rápida, clara y sin fricciones. Los principales puntos son:

- **Claridad en la comunicación de precios y descuentos:** Percibir cuanto se ahorra a través de etiquetas, banners, comparativa...
- **Facilidad de navegación y fluidez en el proceso de compra:** Página de rebajas estructurada, filtros por precio, categoría o descuento que reduzcan la frustración.
- **Checkout optimizado y sin pasos innecesarios.**
- **Métodos de pago rápidos y diversos para no perder ventas.**

Experiencia de usuario y confianza



Inicio / Sin categorizar / Taza WordCamp Pontevedra 2022

Sin categorizar, Tazas

Taza WordCamp

~~15,00 €~~ 10,00 € IVA Incluido

Ahorra 5€ 33%

1

AÑADIR AL CARRITO

Los envíos se pueden retrasar por la alta demanda en Navidades

Categorías: Sin categorizar, Tazas

<https://acortar.link/mostrardescuentos>

Experiencia de usuario y confianza

Paga en 3 plazos de 31,73€ sin intereses con **PayPal**.
0% TAE. [Más información](#)

☒ Tarjetas de débito y crédito

Número de tarjeta *

! Número de la tarjeta

Caducidad (MM/AA) *

MM / AA

CVV *

CVV

- ☐ Google Pay 
- ☐ Apple Pay 
- ☐ PayPal 

Tus datos personales se utilizarán para procesar tu pedido, mejorar tu experiencia en esta web y otros propósitos descritos en nuestra [política de privacidad](#).

Pago exprés

Pagar con **PayPal**

 Paga a plazos

O continúa más abajo

Información de contacto

Usaremos este correo electrónico para enviarte detalles y actualizaciones relacionadas con tu pedido.

Dirección de correo electrónico

Dirección de envío

Introduce la dirección a dónde quieras que se entregue tu pedido.

País/Región
España

Nombre
Diego

Apellidos
Nieto

Dirección
Avenida de las Pruebas

+ Añadir apartamento, habitación, escalera, etc.

Código postal
30007

Ciudad
f4d3ws

Resumen del pedido



Taza WordCamp
Sevilla 2022

90,00 €

15,00 €

¿Quién dijo que e...

Añadir cupones

Subtotal

90,00 €

LiteSpeed (24 horas)

5,20 €

Total

95,20 €

Incluyendo 3,66 € IVA 4

Paga en 3 plazos de 31,73€ sin intereses con **PayPal**.
0% TAE. [Más información](#)

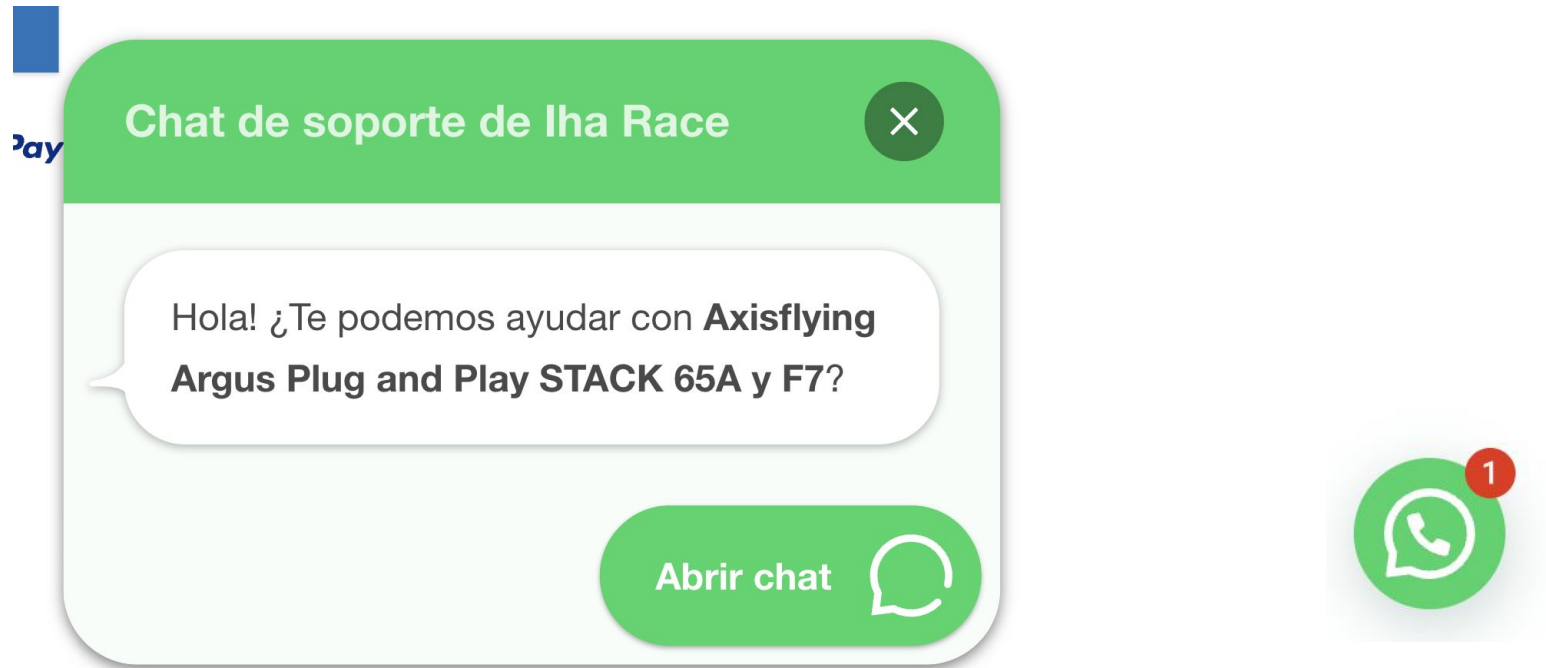
<https://acortar.link/mostrardescuentos>

Experiencia de usuario y confianza

- **Políticas claras y visibles:** Devoluciones y envíos explicados de forma sencilla y transparencia ante posibles retrasos en la entrega.
- **Prueba social:** Opiniones y valoraciones reales, casos de uso, fotos y testimonios de otros compradores.
- **Atención al cliente cercana:** Respuestas rápidas a dudas o incidencias con canales accesibles como WhatsApp, email o teléfono.

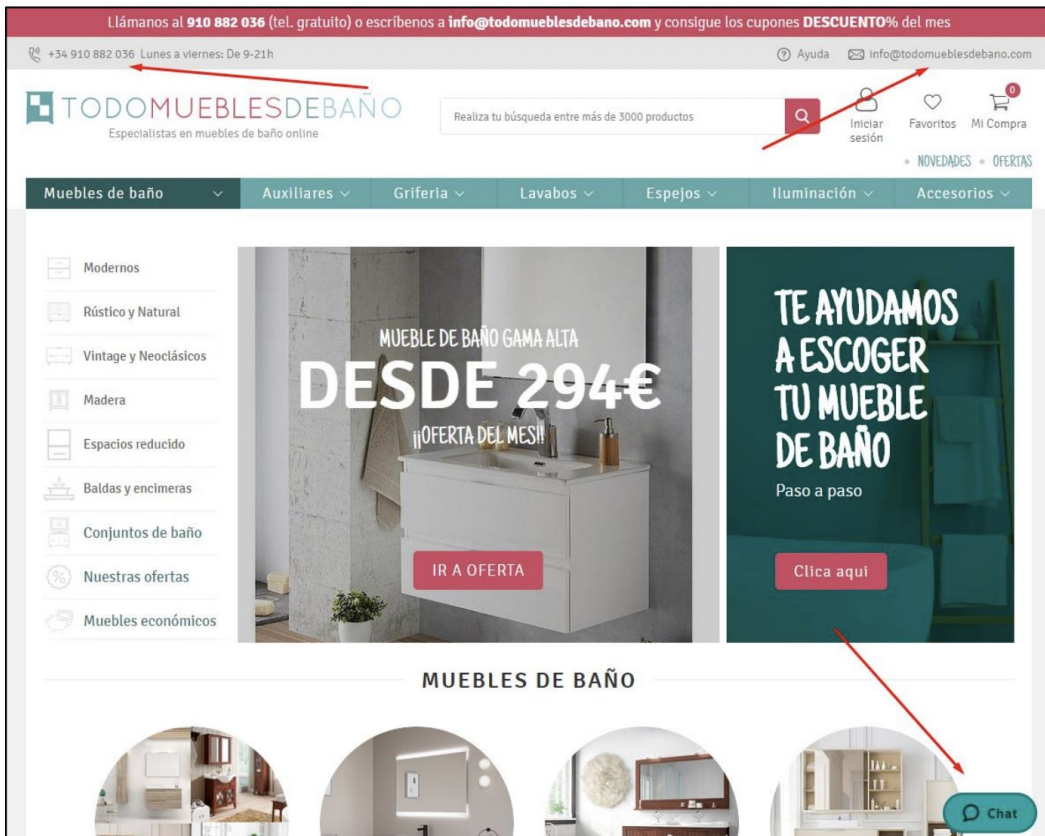
La confianza no se construye con un descuento: se construye con seguridad, transparencia y cercanía.

Experiencia de usuario y confianza



JoinChat

Experiencia de usuario y confianza



Experiencia de usuario y confianza

 **Excellent** ★★★★★ **4.8** | **416 reviews**[Write a review](#)

**Daniel Lester**
22 November 2023

★★★★★

Absolutely fantastic service with everything from transfer to accommodation to the actual procedure itself. I've been looked after very well and I will be sure to pass your details o...

[Read more](#)

**Owen-Rhys Harry**
16 November 2023

★★★★★

I researched hair transplants thoroughly over the last 2 years. I had a lot of quotes from sales people in turkey all promising maximum grafts for a low price. I have...

[Read more](#)

**M. Hakki**
16 November 2023

★★★★★

I recently had my hair transplant in this clinic and my experience was very positive. From the time you'r being picked up from the airport, to the apartment and the medical...

[Read more](#)

Widgets for Google Reviews

Experiencia de usuario y confianza



ÁREA LEGAL

Política de privacidad

Compra con seguridad

SERVICIO AL CLIENTE

Contacto

Envíos

Devoluciones y Reembolsos

Área de Distribuidores

¿NECESITAS AYUDA?

Si tienes preguntas o necesitas ayuda con tu cuenta, ¡estamos a tu disposición! [Contáctanos](#) y estaremos encantados de ayudarte.

Creación de descuentos

Seleccionar el tipo de descuento necesario para la oferta:

- **Descuentos directos:** Porcentaje (-20% en toda la tienda) o fijos.
- **Descuentos escalonados:** Mayor descuento cuanto más gasta el cliente (10% en pedidos de +50 €, 20% en +100 €): +pedido medio
- **2x1 y promociones de cantidad:** Rotación de stock
- **Descuentos condicionados** (newsletter, registrados, VIPS...)
- **Ofertas flash:** Urgencia para tener tráfico en ciertos periodos.
- **Bundles y packs:** Aumento del pedido medio y rotación.
- **Productos gancho**

Creación de descuentos

Seleccionar el tipo de descuento necesario para la oferta:

- **Cupones de primera compra**
- **Carritos abandonados con descuento**
- **Envío gratis**
- **Regalos con la compra**
- **Ampliación de garantía o devolución**
- **Cuenta atrás en la web**
- **Acceso anticipado**
- **Programas de puntos y recompensas:** Fidelización.

Creación de descuentos: Plugins

Excepto si el descuento es en precio directo (10% en toda la tienda o categoría) los ideales son...



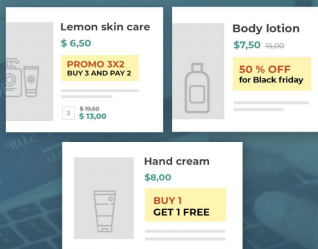
YITH WooCommerce Dynamic Pricing & Discounts

★★★★★ 4.46 - 121 reviews

Search plugins



Increase conversions through
**dynamic discounts and
price rules**
and build powerful offers.



What the plugin does

The best-selling plugin for creating promotions and upsell strategies in your store: 3×2, 2×1, BOGO, free products in the cart, quantity discounts, last-minute offers, and more.

How you can benefit from it:

- ✓ Apply a discount on the whole shop or on all products of a specific category with just a few clicks;
- ✓ Create targeted offers and increase the average order value through discounts based on the quantity or the total amount in the cart.
- ✓ Set up the most popular promotions (like 3 for 2, 2 for 1, BOGO etc.) in your shop
- ✓ Schedule discounts and promotions that will start and end automatically (Black Friday, Cyber Monday,

Used by 100,000+ Stores Worldwide

Discount Rules For WooCommerce

The #1 WooCommerce Discount Plugin

Create Smart Discounts. Sell More Products.
Make More Money.



1,000+ Five-Star Reviews



Easy 5-Minute Setup



Works Immediately



Storewide Flash Sales

Drive immediate purchases



Reward Big Spenders

Discounts based on total purchase



Bulk Discounts

Buy More, Save more. Increase AOV



100+ Discount Types

Every scenario covered



Product Discounts

Special prices for any product



And a Lot More...

Category Discounts, BOGO Offers and much more!



Discount Rules

Discount Rules for WooCommerce

By [flycart](#)

Download

Creación de descuentos: Plugins

Si es un descuento directo debemos cambiarlo manualmente para las campañas de publicidad...



Save all changes + Add new 1 (?)

Click on "Save" to save all the changes

	ID	Title	Content	Date	Modified Date	Author	Excerpt
1	187	Qui veniam impedit sint autem possimus	Edit	06-28-2016 ▾	06-28-2016	tt84s	This is the most awesome excerpt ever written...
2	462	Quibusdam qui rem voluptatem maiores nihil aliquid	Edit	06-28-2016 ▾	06-28-2016	tt84s	This is the most awesome excerpt ever written...
3	235	Eaque rerum et ad	Edit	06-28-2016 ▾	06-28-2016	tt84s	This is the most awesome excerpt ever written...



Bulk Edit Products for WooCommerce – WP Sheet Editor

By [Jose Vega](#)

Creación de descuentos: Plugins

El precio que saca el feed es de la base de datos, no de los plugins de descuentos masivos.

Patrocinado :

							
Cecotec Cecofry&Grill...	Cecofry&Grill Duoheat 6500 ...	Midea Air Fryer Airfryer Freidor...	Cosori Dual Basket 8.5 Che...	AIR FRYER STUDIO...	Cecotec Cecofry Pixel 2500...	Aigostar Freidora de Aire sin Acei...	Princess Freidora sin Aceite y...
49,01 €	59,90 € 70-€	24,11 €	148,99 €	99,95 €	34,90 €	35,96 €	119,99 € 140-€
PcComponentes	Cecotec	AliExpress	PcComponentes	Create	PcComponentes	PcComponentes	Amazon.es
 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste	 Sin coste
De Google	De Google	De Google	De Google	De Klarna	De Google	De Google	De Kelkoo

Creación de descuentos: Plugins

Para editar en masa es necesaria la función premium

Ajustes Ayuda Extensiones Mi licencia Gestor de columnas							
Guardar + Añadir nuevo 1 Q Buscar Localizar celda Localizar columna							
Hoja de cálculo actual: Productos. Filas: 9. . Versión Lite. Mostrando todos los productos y todos los campos como columnas, 15 columnas son editables y el Actualizar: Editar en Excel/Google Sheets, exportar, importar, editar todos los campos en miles de productos a la vez.							
	ID	Título	Gestionar de inventario	Precio normal	Precio rebajado	Estado del inventario	
1	711	Camiseta LucusHost	☐			☒	
2	712	Variación: Camiseta LucusHost - S	☐	15	12	☒	
3	713	Variación: Camiseta LucusHost - L	☐	15	12	☒	
4	714	Variación: Camiseta LucusHost - M	☐	15	12	☒	
5	715	Variación: Camiseta LucusHost - XL	☐	15	12	☒	
6	716	Variación: Camiseta LucusHost - XS	☐	15	12	☒	
7	707	Taza WordCamp Zaragoza 2023	☐	15	12	☒	
8	700	Taza WordCamp Sevilla 2022	☐	15	12	☒	
9	696	Taza WordCamp Grifón 2022	☐	15	12	☒	
10	692	Taza WordCamp Valencia 2022	☐	15		☒	
11	680	Camiseta WordCamp Irún 2022	☐			☒	
12	683	Variación: Camiseta WordCamp Irún 202...	☐	15		☒	
13	684	Variación: Camiseta WordCamp Irún 202...	☐	15		☒	
14	685	Variación: Camiseta WordCamp Irún 202...	☐	15		☒	
15							

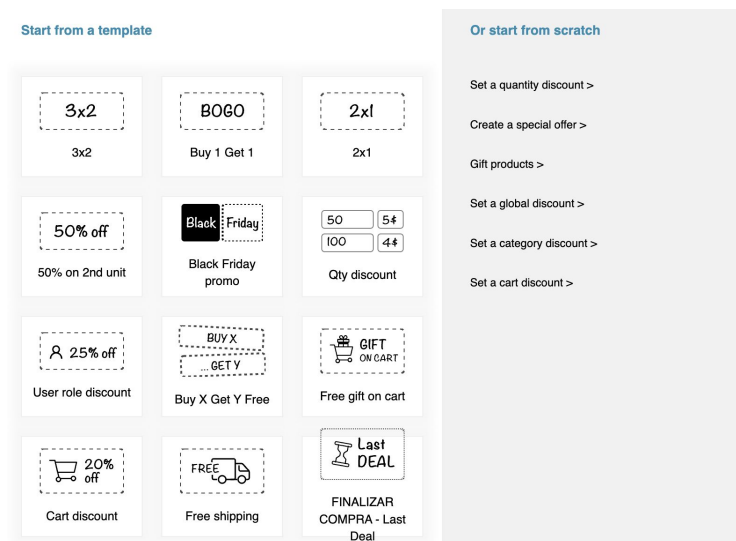
Creación de descuentos: Otros plugins

Seleccionar el tipo de descuento necesario para la oferta:

- **Cupones de primera compra:** <https://acortar.link/cupon1compra>
- **Carritos abandonados con descuento:** <https://acortar.link/abandonado>
- **Envío gratis**
- **Regalos con la compra:** <https://acortar.link/rregalo>
- **Ampliación de garantía o devolución**
- **Cuenta atrás en la web**
- **Acceso anticipado**
- **Programas de puntos y recompensas:** <https://acortar.link/puntosdescuento>

Creación de descuentos: Otros plugins

La clave está en no usar todas las estrategias a la vez, sino **elegir las que mejor encajan con el sector, los márgenes, objetivo de la promoción y el tipo de cliente.**



Creación de descuentos: Resumen

Estrategia	Objetivo	Ejemplos
Descuentos directos (porcentaje o importe)	Incrementar ventas rápidas	Tienda electrónica– “-20% en portátiles” durante Black Friday
Descuentos escalonados	Aumentar ticket medio	Tienda muebles – “10% en +50€, 20% en +100€”
2x1 y promociones de cantidad	Rotar stock y aumentar volumen	Perfumería – “3x2 en cosmética”
Ofertas flash	Generar urgencia y visitas recurrentes	Tienda de salud – “Ofertas del día” en Black Friday
Productos gancho	Atraer tráfico y nuevos clientes	Tienda sport – chollos en productos deportivos seleccionados
Bundles y packs	Subir ticket medio y vender complementos	Tienda gafas de sol – “Pack de 2 gafas con descuento”

Creación de descuentos: Resumen

Estrategia	Objetivo	Ejemplos
Liquidación de stock	Liberar almacén	Campañas de liquidación por temporada
Ofertas VIP	Fidelizar clientes recurrentes	Descuentos exclusivos para suscriptores
Acceso anticipado	Dar exclusividad y premiar a suscriptores	Acceso 24h antes a las rebajas para clientes VIP
Programas de puntos	Incentivar la fidelización	Puntos acumulables y recompensas extra en San Valentín
Limitación de stock	Crear escasez y urgencia	“Últimas unidades”
Cuenta atrás	Impulsar la compra rápida	temporizador en ofertas de Cyber Monday

Creación de descuentos: Resumen

Estrategia	Objetivo	Ejemplo en ecommerce español
Cupón primera compra	Captar nuevos clientes	Mango – “10% en tu primera compra online”
Carritos abandonados con descuento	Recuperar ventas perdidas	La Casa del Libro – email con cupón de recuperación
Remarketing	Reimpactar a interesados	Scalpers – anuncios en redes mostrando productos visitados
Envío gratis	Incentivar mayor gasto	Sprinter – envío gratis a partir de 40 €
Regalos con la compra	Aportar valor añadido	Rituals – regalo por compras superiores a 60 €
Ampliación de devoluciones	Generar confianza	Zara – ampliación de devoluciones en Navidad

La promoción empieza meses antes

En campañas como Black Friday el coste de publicidad y la competencia se disparan. Si queremos resultados debemos **sembrar con antelación**:

Si quieres resultados, debes sembrar con antelación:

- **Construir base de datos** de emails y mensajes.
- Generar **tráfico recurrente** para luego impactar con remarketing.
- **Segmentar audiencias**: Personalizar los anuncios
- **Nutrir a la comunidad**: Mantener la marca en la mente del cliente y preparar el terreno para el gran día.

Promoción de la campaña

En campañas como Black Friday **todos los comercios lanzan mensajes al mismo tiempo.** El cliente recibe cientos de impactos diarios: emails, anuncios, banners, redes sociales...

Email marketing

Redes sociales

SEO estacional

Meta, Google y TikTok Ads

Marketplaces

Promoción de la campaña:

Marketplaces

En fechas como Black Friday, muchos clientes solo buscan ofertas en marketplaces (Amazon, AliExpress, TikTok Shop, Miravia, Carrefour...).

Para estos usuarios, el marketplace **es la “tienda de referencia”**, no van a buscar en webs individuales.

- Visibilidad masiva en otras audiencias
- Confianza del cliente
- Menos trabajo de captación

Muchas gracias!!

Me podéis encontrar en...

- [Diegol.top](https://diegol.top)
- [Diegol.top/Youtube](https://diegol.top/Youtube)
- [Diegol.top/linkedin](https://diegol.top/linkedin)

Ecommerce Manager & Profesor

Embajador de marca de Lucushost



LUCUSHOST