

Estrategia de venta: ofrecé más que solo descuentos

Los descuentos son súper importantes a la hora de darle un empujón a tus ventas. Pero también existen promociones alternativas que podés sumar a tu estrategia comercial sin necesidad de ofrecer los clásicos descuentos.

Te vamos a compartir 3 tips para aplicarlos cuando quieras, pero sobre todo en las fechas comerciales más importantes del año.

Tip #1

Si te quedaste con un remanente de stock, podés aprovechar esos productos como regalos adicionales a las compras. Por ejemplo, si vendés accesorios de moda podés ofrecer un par de aros de regalo por cada compra mayor a \$1500.

Acordate de chequear cuántas unidades de ese stock remanente tenés disponibles para cubrir la demanda de la promoción.

Tip #2

Ofrecé un 2x1 en productos seleccionados. Por ejemplo, si tenés una tienda online de decoración, podés ofrecer productos de menor valor (como velas, individuales o tazas) al precio de uno.

Tip #3

Ofrecé una atención especial en la compra del segundo producto. Este tip es ideal para los cierres de temporada. Por ejemplo, el segundo par de zapatos sale con un 20% de descuento.

Si querés conocer otras estrategias para aplicar en tu negocio podés consultar nuestro post con promociones irresistibles para aumentar tus ventas

Acordate que con un poco de ingenio y creatividad podés encontrar la solución que mejor se adapte a tu negocio.

Fuente: <https://www.tiendanube.com/blog/video-estrategias-de-venta/#:~:text=Si%20te%20quedaste%20con%20un,cada%20compra%20mayor%20a%20%241500>