



## 5 puntos para que los negocios aprovechen el Black Friday

**Ciudad de México a 23 de noviembre de 2022.** Con cada vez más acceso a internet en todos los rincones, así como el perfeccionamiento de plataformas seguras para la compra de productos y servicios, el **e-commerce** ha estado viviendo una revolución muy fuerte que cualquier emprendedor o líder de un negocio no debe pasar por alto para mantenerse **relevante**. Aparte, con la reciente pandemia, las ventas electrónicas rompieron récords. De acuerdo con [Statista](#), cerca del **90% de la población mundial afirmó haber comprado algo por internet en el 2020**, haciendo que en ese año el comercio electrónico se valorara globalmente en 4.2 billones de dólares.

Este impulso del **e-commerce** se debe en buena parte al uso de los **dispositivos móviles**. La misma consultora sobre datos de mercado e información de consumo, detalla que el año pasado **los smartphones representaron más del 70% de las visitas** a páginas web de minoristas en el mundo.

En este contexto de compras digitales y ahora que se acerca el **Black Friday**, [Jeff](#) (compañía española de tecnología que ha traído a Latinoamérica sus servicios de lavandería, planchaduría y lavado en seco a domicilio vía app o en sucursales bajo el nombre de Mr Jeff) comparte **5 recomendaciones** para que los dueños de pequeños negocios y franquicias, como las que esta empresa ofrece, le **saquen el mayor provecho posible a la temporada** de descuentos y promociones:

1. **Si no has abierto tu tienda en línea, ya te tardaste.** Durante el 2021, **los teléfonos inteligentes generaron el 60% del total de los pedidos** realizados a nivel global, según el reporte antes citado de Statista. Además, una gran ventaja de esta modalidad es que **no suelen existir límites** tanto de horario como de ubicación geográfica para solicitar un producto o servicio, evitando a los clientes acudir a sucursal.
2. **Activa facilidades de pago.** Si por la naturaleza de tu negocio es difícil ofrecer algún tipo de descuento directo sobre los productos o servicios que ofreces, una buena alternativa para incrementar la clientela es activar la opción de **pagos a meses sin intereses (MSI)**. Según datos de la Asociación Mexicana de Venta Online ([AMVO](#)), los compradores potenciales desean descuentos de entre el 21% y el 70% para estas fechas, siendo los MSI el beneficio más esperado por 6 de cada 10 encuestados.
3. **Prepara tu logística.** *“Para los negocios que dependen del envío a domicilio de sus productos como hacen los franquiciatarios de Mr Jeff para **facilitar el día a día de las personas**, es muy importante revisar que en fechas de alta rotación comercial como el Black Friday se cuente con la **infraestructura humana y tecnológica necesaria** para cumplir con todas las solicitudes, así como un inventario suficiente*

# Jeff

de ítems. Aparte de alinearte con el servicio de mensajería de tu preferencia, esta parte también involucra **revisar que las terminales bancarias funcionen correctamente**, por lo que vale la pena hacer pruebas días antes o contactar a los proveedores en caso de tener dudas o detectar problemas”; recomienda Aarón Rodríguez, Director de Marketing de Jeff.

4. **Brinda experiencias, no sólo servicios o productos.** Tanto las nuevas generaciones como las experimentadas, buscan del comercio electrónico algo más que solamente adquirir cosas: **aman las experiencias**. De acuerdo con datos de la consultora [Kantar](#), el 68% de los centennials y millennials prefieren disfrutar nuevas experiencias de consumo en general.

Al respecto, el **diseño del sitio web**, sobre todo minimalista pero muy claro e informativo a la vez, cumple una función crucial para que una visita a una página de internet se convierta en ventas. Revisa que **la navegabilidad sea sencilla** y que no queden cabos sueltos, y pregunta a otros emprendedores o personas de confianza qué opinan de tu portal comercial. Considera que, según los resultados de Kantar, *“los centennials se mueven rápidamente si una experiencia de marca no proporciona lo que quieren o necesitan”*, y *“el 62% no usará una aplicación o sitio web que sea difícil de navegar”*.

5. **No olvides las promociones.** Para muchos, la mejor forma de **fidelize a los clientes** es ofreciéndoles promociones exclusivas, a las que otras personas que apenas se acercan al negocio en cuestión no tienen acceso de entrada. En caso de dar algún tipo de servicio cotidiano como los de Mr Jeff, puedes activar **cupones o códigos digitales** (los QR son una opción atractiva incluso visualmente) para dar, por ejemplo, un sexto servicio gratis después de acumular **Revisa qué hace el mercado** o hasta tu competencia, y echa a volar la creatividad para poner al alcance de tus audiencias **propuestas todavía mejores**.

Si a estas 5 recomendaciones en voz de una marca experta en *e-commerce*, nacida apenas hace 7 años en los que se ha abierto mercado en 40 países mediante más de 750 *hubs* operativos tanto de Mr Jeff como de otras categorías (Beauty Jeff, Fit Jeff, Relax Jeff, Coffee Jeff y Jeff Capital), le sumas las **campañas de marketing** que consideres aportarán un plus a tu negocio, sin duda lograrás un **buen diferencial** para hacer del Black Friday una **temporada de éxito y seguir creciendo**. Toma nota y piensa cómo puedes llevar estos puntos a la práctica en tu emprendimiento.

\*\*\*

## Sobre Jeff

Fundada en 2015 bajo el nombre de Mr Jeff, Jeff es una compañía tecnológica española con presencia internacional que ha conseguido convertirse en el primer ecosistema omnicanal de servicios del día a día. Jeff pone a disposición de los emprendedores su sistema propio “Business in a Box”, con soluciones integrales y una tecnología única para ayudar al establecimiento de sus negocios bajo el expertise de la marca.

# Jeff

Todo ello, a la vez que, gracias a su filosofía “The Good Good Life”, los usuarios finales pueden contratar a través de una única aplicación, Jeff App, servicios de lavandería y tintorería, beauty, relax, coffee, fitness y espacios de coworking según su conveniencia y necesidades.

## **Contacto de prensa**

another

Paola Muñoz | PR Expert

5563766677

paola.munoz@another.co