



Una guía 'ecommerce' de 3 sencillos pasos para aprovechar el mes dorado de las ventas 'online'

- *En 2020, el comercio electrónico representó un 15.2% histórico del total en ventas de jornadas como el Buen Fin con ganancias que superaron los 36,000 mdp. A esta se le suman días como el Black Friday y el Cyber Monday.*
- *Este año, 3 de cada 10 potenciales compradores declaran que será la primera vez que adquirirán sus compras a través de un canal digital, con motivadores como ofertas y descuentos, evitar aglomeraciones y la posibilidad de comparar previo a la compra.*

Ciudad de México, 04 de noviembre de 2021.— Noviembre se posiciona cada vez más como “el mes dorado para las ventas digitales”. Y es que se trata de una jornada en la que eventos como el Buen Fin, Black Friday y Cyber Monday representan una bocanada de oxígeno para el comercio electrónico mexicano; una muy necesaria de cara a la energía que el sector necesita para seguir impulsando su crecimiento luego de los peores momentos de la pandemia, cuando tuvo un *boom* inédito que lo llevó a cerrar el 2020 con un [crecimiento](#) de 81%.

“Estas jornadas se vuelven claves para que las tiendas online del país se fortalezcan, sobre todo porque de acuerdo con las [proyecciones](#) del ecosistema, este año 3 de cada 10 potenciales compradores declaran que será la primera vez que adquirirán sus compras a través de un canal digital, proceso donde la experiencia de compra, la logística y omnicanalidad serán claves diferenciadoras”, explica **Alfredo García**, VP Business Development & Partnerships de [Skydropx](#), la plataforma de gestión logística que ayuda a las empresas a reducir tiempo y costos, así como centralizar envíos en un solo sitio.

Con esto en mente, el experto comparte una guía de 3 sencillos pasos para impulsar las ventas en los eventos Buen Fin, Black Friday y Cyber Monday, los cuales se llevarán a cabo del 10 al 16 de noviembre, el viernes 26 de noviembre y el lunes 29 de noviembre, respectivamente:

1. Automatiza y vencerás

Automatizar la logística para garantizar que todos los envíos lleguen en tiempo y forma se hace indispensable en estas jornadas, por lo que es necesario buscar herramientas sencillas que lo permitan. Ejemplo de ellos son herramientas como las que ofrece Skydropx para automatizar y personalizar las notificaciones de rastreo y seguimiento para los pedidos que realices.

Con ello, las tiendas digitales también pueden evitar invertir tiempo en actividades tediosas y concentrarse en otros procesos, sobre todo en un momento en que los aspectos que más molestan a los usuarios del comercio electrónico en el país es que su mercancía llegue dañada, seguido del incumplimiento en los tiempos de entrega, revelan los [datos](#).

2. La revancha de la omnicanalidad

De acuerdo con [resultados](#) del “Reporte de intención de compra – El Buen Fin 2021”, de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), a diferencia del año pasado, cuando el confinamiento era más estricto, en esta edición el 97% de los potenciales compradores piensan adquirir sus artículos combinando en algún momento las tiendas físicas e internet.

En este sentido, fortalecer la estrategia omnicanal se vuelve prioritario, entendiendo que la omnicanalidad consiste en usar todos los canales de contacto de la marca con los clientes como un medio para mejorar su experiencia. Por ello hay que optimizar la comunicación y la atención al cliente tanto en redes sociales y marketing digital, como en aplicaciones de mensajería, *marketplaces* y tiendas físicas, con un excelente control de inventarios.

3. “Hey ecommerce, ¡quiero ofertas y descuentos!”

Un tip estratégico es entender siempre los motivadores de los usuarios del *ecommerce* en México. Este año, las principales razones de compra durante este tipo de campañas se concentran en el aprovechamiento de ofertas y descuentos, seguido de una percepción de que es durante estas jornadas cuando estas promociones son mejores, así como que se presentan con una amplia variedad de productos y servicios. De ahí que realizar ofertas y descuentos transparentes, únicas y sin “letra chiquita” sea un agregado de valor.

Asimismo, otras razones específicas de compra *online* se centran principalmente en los beneficios que brinda este canal para los usuarios, como lo son el comparativo de productos y servicios previo a la compra, el evitar las aglomeraciones y la percepción de que el comercio electrónico ofrece mejores promociones a diferencia del canal físico.

“El año pasado el comercio electrónico [representó](#) un 15.2% histórico del total en ventas de jornadas como el Buen Fin con ganancias superiores a los 36 mil millones de pesos. Esto es sólo un referente de cómo este canal gana terreno, el cual se amplía con la inclusión del Black Friday y el Cyber Monday, configurando un mes de grandes oportunidades para las ventas online a medida que el 2021 llega a su fin mostrando signos de recuperación económica luego de los periodos más álgidos de la emergencia sanitaria”, concluye Alfredo García.

-oOo-

Sobre [Skydropx](#)

Skydropx es la plataforma de gestión logística que ayuda a las empresas a reducir tiempo y costos, así como centralizar envíos en un solo sitio. Reconocida por la AMVO como el mejor *software* logístico para negocios, ha recaudado más de 27 mdd de inversores como Combinator, Sierra Ventures, FJ Labs, Cometa y Dynamo. Atiende a más de 30,000 clientes, con más de 1M de entregas cada mes, lo que la posiciona como la solución número 1 de su tipo en México. Entre sus clientes se encuentran empresas y *startups* como Walmart, Cemex, Claroshop, Conekta, Runa, entre otros, quienes confían en su *software* para gestionar toda su logística.

Skydropx, a través de sus soluciones, permite a los negocios enviar notificaciones de rastreo a sus clientes por medio de WhatsApp y su plataforma *white label* les garantiza una experiencia óptima desde el carrito de compra hasta la entrega en *marketplaces*. También automatiza el proceso de envío gracias a su IA Dispatch que facilita la compra e impresión de etiquetas de envío, seguimiento, estimación de los tiempos de entrega y gestión de devoluciones. Para más información visita <https://www.skydropx.com/>.

Síguenos en:

Facebook: <https://www.facebook.com/Skydropx>
Instagram: https://www.instagram.com/skydrop_x/
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/sskydropx/>