**¿Es el primer Hot Sale de tu negocio? Mercado Libre te comparte 5 consejos para triunfar en esta campaña**

* *Se estima que el 15% de los compradores empiezan a buscar productos hasta 15 días antes, haciendo de la planeación una de las claves para el éxito de los nuevos negocios.*

Para las empresas que están iniciando su camino en plataformas digitales, dominar el comercio electrónico es fundamental para seguir creciendo. Es por ello que campañas como [Hot Sale](https://www.hotsale.com.mx/) resultan una valiosa oportunidad para conquistar a nuevos compradores, dar mayor exposición a su marca y reforzar sus canales digitales de venta.

De acuerdo con un [estudio](https://drive.google.com/file/d/1IqfP3VipXRV0nsfYvHc2MJ-VZdM4Hm7c/view?usp=sharing) desarrollado por IPSOS para Mercado Ads, para este 2021, se estima que 1 de cada 2 mexicanos planea comprar al menos un artículo durante esta edición. Todo este potencial parece estar llamando la atención de un mayor número de marcas: la [Asociación Mexicana de Internet](https://www.amvo.org.mx/estudios/reporte-intencion-de-compra-hot-sale-2021/) (AMVO), espera la participación de más de 450 grandes empresas para este 2021 y un gran número de vendedores que utilizan plataformas de marketplaces como Mercado Libre, por lo que contar con una buena estrategia comercial para diferenciarse será vital, en especial para los negocios que están por aventurarse por primera vez a esta campaña.

Por ello es que Mercado Libre, al ser el sitio más visitado de la campaña en las últimas ediciones con un promedio de 31 millones de búsquedas diarias, comparte 5 valiosos tips para que los nuevos emprendedores puedan escalar sus negocios, e impulsen su presencia digital en la campaña de venta online más grande del país:

* **Calendariza la activación de tu campaña**

Por segundo año consecutivo, Hot Sale durará 8 días, lo que significa que tendrás más tiempo para atraer a más clientes y triunfar con tu negocio. Eso sí, para ello es importante que calendarices cada acción, a fin de no perder oportunidades valiosas de llegar a tus clientes. Se calcula que el 15% de los compradores empiezan a buscar sus productos favoritos hasta 15 días antes del evento, por lo que la planeación resulta fundamental para toda tu estrategia.

* **Asegúrate de hacerte visible con tu marca**

Una vez que ya has planeado los tiempos de tu estrategia, es momento de que hagas saber a tus clientes, con mucho ruido, que tu marca formará parte de este gran evento. Anuncia tu participación en Hot Sale 2021 en todos tus canales digitales, así como los descuentos o promociones más atractivas que ofrecerás a lo largo de estos 8 días. Toma en cuenta que una buena campaña de *warm up* puede aumentar hasta un 65% la intención de compra de los clientes, de acuerdo con un estudio de Kantar hecho para Mercado Libre.

* **Impulsa tu visibilidad con publicidad**

Invertir en una pauta publicitaria también es una excelente idea para darle un *boost* a todos tus esfuerzos de venta digital, sobre todo si ya te encuentras establecido en un marketplace: al activar tu campaña de ads en estas plataformas, ayudas a tu negocio a tener mayor visibilidad ante clientes potenciales. Se calcula que los vendedores que lo implementan llegan a crecer el triple, en comparación con aquellos que no desarrollan este tipo de estrategias.

* **Considera tener suficiente inventario**

Contar con un stock robusto, perfectamente organizado y listo para ser enviado, resulta un factor clave para triunfar en este tipo de campañas. Considera que los descuentos incrementarán buena parte de tu demanda por lo que es importante garantizar la escalabilidad de tu negocio, a fin de responder a las expectativas de los compradores, garantizar una experiencia de compra inigualable y no quedarte fuera de la campaña al poco tiempo de haber comenzado.

* **No dejes de dar seguimiento a tu campaña**

Recuerda que Hot Sale será una temporada de bastante actividad para tu negocio, por lo que dar seguimiento de forma contínua al desempeño de tu campaña no solo te permitirá llegar a una mayor cantidad de clientes en el momento adecuado, sino que te dará una buena cantidad de insights que te ayudarán a brindar una experiencia inigualable a los usuarios. Pon atención especial a lo que están buscando, cómo llegan o interactúan con tu marca o negocio, desde donde ingresan a tu página, sitio o portal, entre otros.

Hot Sale es un buen evento para potenciar la presencia de tu marca en el comercio electrónico; sin embargo resulta mucho más sencillo cuando cuentas con los aliados y herramientas adecuadas para llegar a un mayor número de clientes. El marketplace de Mercado Libre es la mejor opción, ya que tienes la posibilidad de llegar a compradores de todo el país, de acceder a múltiples formas de cobro y de poder enviar tu mercancía a los centros de almacenamiento para que la plataforma sea quien se encargue de los envíos y tu te enfoques en las ventas y en generar la mejor experiencia de compra a tus clientes.

**Sobre Mercado Libre**

Fundada en 1999, Mercado Libre es la compañía de tecnología líder en comercio electrónico de América Latina. A través de sus plataformas Mercado Libre, Mercado Pago y Mercado Envios, ofrece soluciones para que individuos y empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por internet.Mercado Libre brinda servicio a millones de usuarios y crea un mercado online para la negociación de una amplia variedad de bienes y servicios de una forma fácil, segura y eficiente. El sitio está entre los 50 sitios con mayores visitas del mundo en términos de páginas vistas y es la plataforma de consumo masivo con mayor cantidad de visitantes únicos en los países más importantes en donde opera, según se desprende de métricas provistas por comScore Networks. La Compañía cotiza sus acciones en el Nasdaq (NASDAQ: MELI) desde su oferta pública inicial en el año 2007 y es una de los mejores lugares para trabajar en el mundo según ranking GPTW.