

CODERHOUSE

3 sencillos pasos para aprovechar el Hot Sale 2022 y que tu e-commerce sea todo un éxito

- De acuerdo con el Estudio de venta online, elaborado por la AMVO, durante el 2021 el comercio electrónico generó ganancias por más de 401 mil millones de pesos, lo que equivale a un aumento del 27% con respecto al año anterior.
- 9 de cada 10 potenciales compradores de Hot Sale tienen pensado adquirir productos y servicios combinando el canal físico y el canal digital, sin embargo, el 52% declara que tiene planeado comprar solo por Internet.

Ciudad de México, 27 de mayo de 2022.- El **Hot Sale** se posiciona cada vez más como el mejor evento para catapultar las **ventas digitales en México**. Y es que se trata de una jornada que representa una verdadera oportunidad para que empresas grandes y **pymes** logren posicionar su **e-commerce, marketplaces y app** con nuevos clientes de todas partes del país. Por tercer año, México está en el top 5 de países con mayor crecimiento en comercio por internet, a la par que mercados importantes. El comercio electrónico en el país supera por más de 10 puntos al promedio mundial demostrando un mercado con fuerte expansión.

En este sentido, el reporte Expectativas de Compra Hot Sale, destaca un mayor conocimiento por parte de los **consumidores online** sobre este acontecimiento digital: 8 de cada 10 lo identifican, convirtiendo así a la novena edición en la de mayor *awareness* en la historia de la campaña, lo que se traduce en incremento de 5X de 2017 a 2022 en el conocimiento sobre el Hot Sale.

El comercio electrónico en México es toda una realidad y continúa creciendo a pasos agigantados, conforme a un estudio de la **AMVO**, las **ventas en línea** superaron los 401 mil millones de pesos en 2021. De acuerdo con esta investigación, tan solo durante el primer semestre del año pasado, las **PyMES mexicanas aumentaron** en un **100% sus ventas digitales**, lo que demuestra el enorme potencial de este sector en los próximos años.

“Esta clase de eventos son claves para que los e-commerce del país se fortalezcan, sobre todo porque se proyecta que para esta edición, el 52% de los potenciales consumidores del Hot Sale planean comprar solo por Internet, donde la experiencia de cliente, la omnicanalidad, contar con un buen desarrollo SEO y conocer el mercado de tu marca serán claves para tener éxito en ventas”, explica **Aldo Sales, VP de Comunidad de Coderhouse**, la plataforma de aprendizaje en línea y en vivo para el desarrollo de las habilidades digitales más demandadas de la actualidad.

Con esto en mente, el experto en marketing digital y reconocido asesor de emprendedores, comparte una guía de 3 importantes consejos para impulsar las ventas en el Hot Sale, el cual se llevará a cabo del 23 al 31 de mayo del 2022:

1. Ofertas, promociones y descuentos

Un tip estratégico sin duda es analizar el entorno del mercado. Esto nos ayudará a comprender los motivadores de compra de los usuarios. Por ejemplo, para esta edición del Hot Sale, una de las principales razones de compra se concentrará en los beneficios que ofrezcan las marcas como son las grandes ofertas o promociones transparentes que sea un agregado de valor al producto. Además con los canales digitales los consumidores buscan

CODERHOUSE

evitar las aglomeraciones y la percepción de que el comercio electrónico ofrece mejores promociones a diferencia del canal físico como tener acceso a inventarios exclusivos del canal digital .

2. La omnicanalidad como llave del éxito

Para esta edición 2022 sigue creciendo el interés por utilizar el canal digital como fuente de información antes de decidir comprar. La tienda física sigue teniendo un rol esencial, ya sea como *showrooming* o como canal final de compra.. En este sentido, fortalecer la estrategia omnicanal se vuelve prioritario. Esto nos llevará a usar y crear estrategias para ocupar 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 en la logística Fulfillment y el trabajo de posventa.

3. La experiencia del usuario como prioridad

Una de las claves para la nueva edición de Hot Sale es la personalización de la experiencia del cliente. Las marcas que tendrán éxito en este evento serán quienes conocen lo suficientemente bien a su consumidor, esto hará que el producto se sienta único, les da la sensación adicional de que su producto es especial. Como siempre, el cliente es la prioridad, antes lo importante era dar un buen servicio en la tienda física, ahora se busca de manera *online*, la personalización es la característica de las grandes experiencias. Esta personalización es un proceso que permite flexibilidad en el diseño de productos, dando a los clientes la opción de personalizar el resultado final para satisfacer sus propias necesidades.

“Para esta edición del Hot Sale ha incrementado el nivel de satisfacción de los consumidores digitales, 8 de cada 10 compradores mexicanos se encuentran satisfechos durante las compras que realizaron online, principalmente en aquellos con una relación intensa o recurrente con los canales digitales. Por lo que se requiere desarrollar mejores experiencias para los compradores ocasionales Esto nos lleva a actualizarnos constantemente a través de cursos para contar con los conocimientos que nos ayuden a consolidarnos en el mercado y aprovechar este tipo de jornadas digitales como el Hot Sale”, finaliza Aldo Sales.

-oOo-

Si deseas unirte a la comunidad de aprendizaje en línea y en vivo más grande de Latinoamérica y conocer más sobre los cursos y carreras que Coderhouse ofrece visita coderhouse.com.mx

Acerca de Coderhouse

Coderhouse es una plataforma de aprendizaje en línea y en vivo, que ofrece cursos y carreras para las habilidades más demandadas de la actualidad. Seleccionamos el mejor talento para enseñar a nuestros estudiantes y los apoyamos con mentores y otros recursos. Nuestros cursos están diseñados para que los estudiantes aprendan de una manera divertida y efectiva recompensando tanto su esfuerzo como sus resultados. Coderhouse tiene una tasa de finalización de sus cursos superior al 90%, lo que la distingue de otras escuelas digitales.

Coderhouse fue fundada en el año 2014 por los emprendedores Christian Patiño y Pablo Ferreira como una escuela de programación presencial, ampliando su oferta académica tras su éxito inicial para incluir cursos de marketing digital y desarrollo web. Con el objetivo de

CODERHOUSE

Llegar a más alumnos en toda la región con una propuesta de calidad pero a precios accesibles, en el 2019 Coderhouse dejó atrás la modalidad presencial y se convirtió en la primera escuela de educación 100% online y en vivo, con una plataforma que ofrece más de 30 cursos digitales en vivo.

Para mayor información visitar.

coderhouse.com.mx

facebook.com/Coderhouse

twitter.com/CODERHOUSE

instagram.com/coderhouse

[youtube/coderhouse](https://youtube.com/coderhouse)

Coderhousemx.prezly.com