



3 tips para preparar tu negocio *online* de cara a Hot Sale 2021

- *En un récord de participación, aproximadamente 945 marcas tendrán presencia en la macroventa del 23 al 31 de mayo.*
- *Para estos negocios, optimizar sus tiendas en línea e inventario, así como centralizar y controlar sus envíos en un solo sitio, puede marcar la diferencia.*

Ciudad de México, 11 mayo de 2021.— Una de las campañas de venta *online* más grandes del país está a la vuelta de la esquina: [Hot Sale 2021](#) llega a su octava edición desde el próximo 23 hasta el 31 de mayo. Se trata de un escaparate digital que en su última edición [reportó](#) un crecimiento de 82% con respecto al año anterior, con unos 12.3 millones de compradores, en un impulso detonado como respuesta al confinamiento.

“Hot Sale representa uno de los momentos claves para el ecommerce. En concreto para 945 tiendas participantes, muchas de ellas pymes, aprovechan la macroventa para ofrecer a sus clientes descuentos y promociones exclusivas; de ahí que también sea una ocasión importante para incentivar la reactivación económica tan necesaria luego de un año de pandemia”, asegura Oscar Victorin, CEO & cofundador [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 3 sencillos tips para que los negocios digitales se preparen de mejor manera en este Hot Sale 2021:

1. Redes sociales, tienda y contenidos

Para comenzar, es indispensable que las tiendas en línea de cada marca estén optimizadas, con sus datos de contacto actualizados y visibles en todo momento, para facilitar las cosas al usuario ante cualquier duda.

Asimismo, es fundamental que cuenten previamente con una [estrategia de contenidos](#), que estén relacionados con la voz y tono de la marca, así como una variedad de formatos (videos, gráficos, podcast, blogs, etc.) que se adapten al consumidor, el cual hoy busca principalmente a través de su *smartphone* y en redes sociales.

De acuerdo con [datos](#) de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), en 2020 el 81% de los compradores declaró que se enteraron de la campaña de Hot Sale a través de sus redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y YouTube), mientras que el 20% escribió reseñas en línea sobre su experiencia con el producto o servicio.

2. Descuentos y paquetes reales

Una recomendación importante es que ofrezcan [descuentos reales](#). Cabe recordar que a todos nos gustan las promociones y descuentos, no obstante, éstos tienen que estar vigentes y ser reales; de lo contrario, se perderá la confianza de los compradores. Si bien las promociones y descuentos son la tercera razón para comprar en línea en Hot Sale 2021, el 30% de los usuarios declaró que no eran claros y consistentes.



Los negocios, en consecuencia, deben prepararse adecuadamente, por ejemplo, armando paquetes, promociones y descuentos con la mayor claridad posible (vigencia, métodos de pago, política de devoluciones, etc.), lo cual hará que sus potenciales clientes se sientan atraídos hacia los productos y, por ende, a su negocio.

3. Estrategia de envíos

La entrega a domicilio fue la opción más elegida por los usuarios (93%) de Hot Sale 2020, disminuyendo las visitas a tiendas físicas como un efecto de la cuarentena. Esta es razón suficiente para contar con una estrategia de *e-logística* eficiente, que contemple una amplia demanda de productos mediante el seguimiento de cada envío. De acuerdo con un [reporte](#) de Deloitte, en general, este 2021 el desarrollo exitoso del *ecommerce*, dependerá en gran medida de la fortaleza de sus cadenas de abastecimiento y proveedores para sostener los envíos.

Para comenzar, una buena estrategia es tener todo centralizado y [controlado](#). De esa manera, los negocios digitales se aseguran de que sus clientes estén satisfechos con la información que les brinden al momento de generar su compra y, al mismo tiempo, pueden asegurarse de tener todo en orden y en [un solo lugar](#). Actualmente, existen herramientas logísticas para tiendas digitales que permiten realizar todo esto desde un solo tablero, con soluciones adicionales para rastreo de los productos y de empaque personalizado.

“Sin duda, Hot Sale se presenta como una oportunidad muy valiosa para los negocios digitales, donde la atención al cliente y una experiencia de compra placentera resultan vitales para generar su fidelización: que éste vuelva más adelante a la tienda, la recomiende y ocupe un lugar especial en su día. Finalmente, es importante que también como consumidores estemos informados, seamos conscientes y cuidemos nuestra ciberseguridad al comprar sólo en sitios oficiales”, concluye **Victorin**.

-o0o-

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 7 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. Su plataforma brinda a las empresas una experiencia desde el carrito de la compra hasta la entrega final. 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/>