



## El podcast de “PrestAyuda vende más y más rápido” con Gert Mellak

### Sesión #001

Bienvenido al Podcast de **PrestAyuda.com**, donde te ayudamos con tu tienda de Prestashop y te enseñamos como vender más y más rápido.

¡Hola! y ¡Bienvenido!

Yo me llamo Gert Mellak. Soy el fundador de **PrestAyuda**, y me alegro mucho de que estés escuchando nuestro primer episodio, del nuevo podcast “**PrestAyuda vende más y más rápido**”.

Te invito a entrar en nuestra web: [prestayuda.com/podcast](http://prestayuda.com/podcast), ya que allí, encontrarás el primer episodio para escucharlo, bajarlo y una transcripción completa, por si te la quieres llevar con los enlaces que comentamos en esta sesión.

¿Qué vamos a comentar en este podcast?

Si ya nos conoces, sabrás que en **PrestAyuda** ayudamos, especialmente, a las tiendas hechas con *Prestashop*. En nuestra web, ya existe una gran cantidad de post informativos acerca del tema. Y ahora, con el podcast complementaremos la información con una serie de consejos sobre:

- Cómo puedes optimizar tu tienda, para vender más y más rápido.
- Cómo puedes aumentar tu conversión.
- Y qué hay que saber sobre SEO.
- Y publicidad pagada para atraer más usuarios cualificados a tu tienda.

¿Qué puedes hacer si tienes alguna duda? o ¿quieres aportar algún comentario al tema del episodio?

Pues lo más sencillo, sería dejarnos un comentario en: [prestayuda.com/podcast](http://prestayuda.com/podcast).

Allí encontrarás todos los podcast que publicamos y puedes participar en la discusión, en los comentarios de cada uno de los episodios.

Bueno, para no perder más tiempo vamos directamente al grano de este capítulo. Hablaremos de

## ***5 fechas especiales que tenemos hacia finales del año:***

En primer lugar, tendremos el **31 de Octubre "Halloween"** donde las tiendas que tienen algún producto que se puede remotamente relacionar con Halloween, debería de lanzar ofertas específicas para su clientela. Si tu tienda es de tuercas y tornillos, probablemente este evento no será para ti,

pero si tienes algún tipo de camisetas, papelería, juguetes...lo que sea. Si conviene preparar ofertas, bien a tiempo antes del 31, para que la gente tenga tiempo para pedirlos y recibirlos en su casa.

La siguiente fecha importante a finales del año, es el llamado **"Black Friday"** o el viernes negro que es el último viernes de Noviembre. Allí los usuarios, los posibles clientes se esperan grandes descuentos al menos en una selección de los productos.

Después tenemos el **"Cyber Monday"**, un lunes donde la gente se espera, sobre todo online, ofertas especiales. Mucha gente, entre tanto, se espera estas fechas especiales para hacer todas sus compras de Navidad. Por lo que si nos interesa, tener las ofertas preparadas a tiempo.

En general, la época de Navidad es una época importante para las tiendas y también las tienda online. Desde mediados de Noviembre hasta el 6 de enero, hay que trabajar muchísimo la campaña de Navidad. Tenemos que preparar el stock, llenar nuestro stock a tope, con productos que creemos que podemos vender. Y también considerar (que muchas tiendas no lo hacen)..... a ver como podemos optimizar el envío, para llevar los pedidos que realiza la gente en nuestra web, a tiempo a sus hogares y sus trabajos. Lo mejor en este caso, es indicar el plazo directamente en la ficha de los productos para que la gente no se lo piense dos veces y haga el pedido directamente.

*Considerar muy bien el plazo es importante porque la gente quiere recibir sus regalos antes de que les hagan falta. Es decir... "si yo compro regalos para Nochebuena, pues si me interesa, que por lo menos el 23 me lleguen a mi casa".*

Si no puedo garantizar, eso, viendo un producto en una tienda pues,

probablemente me iré a otra tienda donde **SÍ** se indica y se garantiza el plazo de entrega.

También, a lo mejor, es una época donde nos interesa **optimizar** un poco **el envío**, ver si todavía estamos con el transportista idóneo para nuestra tienda o, a lo mejor, nos interesa un cambio antes de estas fechas tan importantes.

Recomendaría hacer **pruebas exhaustivas con todo tipo de dispositivos** que puedes pillar...si es el portátil del vecino, el móvil de tu jefe o la tablet de tu amigo. Asegura que tu tienda este funcionando al 100% por todas partes. Si encuentras un dispositivo, donde no funciona como es debido, asegura con tu equipo técnico o nos avisas a nosotros que el fallo que puede haber se solucione lo antes posible.

Cuanto más se acercan las navidades, más suele aumentar la *conversión*.

- ¿Porqué? Por que la gente se lo piensa menos. La gente tiene que solucionar el problema más grande que tiene antes de las navidades... y es conseguir los regalos a tiempo para no tener que ir a las tiendas físicas y pillarlos.

Entonces lo que se puede esperar, es un aumento de *conversión* y eso se puede aprovechar de 2 maneras:

1. Por una parte ofrecer productos que, a lo mejor en otro modo, no se pueden vender tan fácilmente y la gente que esta desesperada ya quiere comprarlos
2. Y por otra parte, el aumento de *conversión* se podría aprovechar trayendo muchísima más gente de lo normal con canales de venta de pago a nuestra tienda. Como con la conversión más alta, es más fácil conseguir un retorno de inversión...pues es una manera de aprovecharlo.

Antes de las navidades los productos que nos van a comprar probablemente sean para regalos, por lo que nos interesa preparar nuestra tienda, para que nosotros podamos entregar los regalos sin que el cliente tenga que hacer ya nada más:

**¿De qué estoy hablando?**

Estoy hablando, por ejemplo, de **tarjetas de regalo**, de **temas de personalización**, de envuelto como regalo *como opción adicional* que se puede comprar etc.

También es importante considerar que nuestro productos, tal vez, valgan a empresas como regalos para sus clientes:

### **¿Qué sería importante en este caso?**

Pues solucionar la gran mayoría de este proceso de compra por parte de las empresas y facilitarles todo el proceso: "Que puedan subir su logo, que les hagamos una tarjeta personalizada para su cliente con su logo corporativo si nuestro producto lo permite. Podemos personalizarlo con su logo con su url de su web etc".

Todo lo que podemos hacer en este aspecto, les va a facilitar la decisión de comprar en nuestra tienda.

El 7 de enero empiezan las rebajas. Eso significa que por un lado podemos sacar el stock con precios bajos para quitárnoslos de encima y, por otra parte, como podemos esperar una gran cantidad de visitas en estas fechas, podemos lanzar ofertas especiales; ya que habrá más usuarios buscando gangas.

### **Vamos a resumir un poquito:**

El final de año, como hemos visto, para casi todas las tiendas es la temporada alta del año. Es importantísimo el tema de la **disponibilidad de los productos** y que indiquemos y cumplamos el **plazo indicado de entrega**. Tenemos que intentar (o deberemos intentar) entrar en la gestión de regalos para empresas. Si es posible.

Con la tienda de tuercas y tornillos, a lo mejor no es tan fácil, pero si vendemos jamón o vendo camisetas o vendo cualquier producto que pueda servir de regalo para una empresa. Si, puede ser interesante. Lo bueno en este caso, es que la preparación de la tienda suele compensar; ya que las empresas no suelen comprar por 20 o 30 euros sino por 300 o 400 euros o 500 euros.

### **¿Qué pasos prácticos podríamos sacar de este podcast?**

- Recomiendo crearse un *calendario de comercio electrónico*:

Nosotros lo tenemos aquí en PrestAyuda, en una pizarra donde tenemos todas las fechas importantes del año, para poder aconsejar a nuestros clientes. Mira las fechas principales del año y marca aquellas fechas que más sentido



tengan para tus clientes.

Si tu clientela es gente mayor de 75 años, probablemente Halloween no será una de ellas.

- Asegura que el *plazo de entrega* esté puesto en cada uno de los *productos*, sobre todo en esta época del año.
- Y *confirma con tu transportista* que se pueden *cumplir los plazos* también en época de navidades. Muchas veces, no es el caso o los transportistas excluyen esta época de sus garantías de entrega.

Bueno, esto ha sido el primer episodio del podcast de **Prestayuda.com**. Espero que te haya parecido útil algún que otro consejo y que lo puedas implementar en tu tienda online.

Si quieres, **SUSCRÍBETE YA** a este podcast desde [nuestra web](#) o desde iTunes para no perderte ni un capítulo.

Si te parece que hacemos un buen trabajo con este podcast, por favor, entra en iTunes y deja tu comentario con 5 estrellas. Comparte nuestro podcast con tus amigos en Twitter.

Soy Gert Mellak de **PrestAyuda.com**.

Muchas gracias por escuchar.