

creatit.

Black Friday

Todo lo que necesitas saber



Índice

01 Las fechas clave del
último trimestre de
2024

02 Prepara tu estrategia
de Black Friday

03 Fase 1: Preparación

04 Fase 2: Pre Black
Friday

05 Fase 3: Lanzamiento
Black Friday

06 Cyber Monday

07 Hay vida más allá
de Black Friday

08 BONUS: +50 plantillas
con mensajes para BF

Las fechas clave del último trimestre de 2024.

01

Hola!

Antes de empezar a mostrarte datos del Black Friday vamos a marcar en el calendario las fechas más importantes para el ecommerce en este cuarto trimestre de 2024.

Porque debes saber que, aunque los momentos clave serán el Black Friday y las Navidades, hay otros eventos que te van a ayudar a vender en tu ecommerce.

Así que toma nota.



Las fechas clave del último trimestre de 2024

Octubre

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

- 08/10 Amazon Prime Day
- 31/10 Halloween

Noviembre

L	M	X	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

- 11/11 Día del soltero Prime Day
- 29/11 Black Friday

Diciembre

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

- 02/12 Día del soltero Prime Day
- 25/12 Navidad

Prepara tu estrategia de Black Friday 2024

02

Toma nota

El Black Friday no es solo un día; es una oportunidad colosal que representa el 30% de las ventas anuales para un eCommerce. Con tantas ventas en juego, es hora de preparar tus acciones para que te aseguren la victoria más grande del año.



¿Por qué es importante planificar las acciones?

- Anticípate a tu competencia.
- Crea mensajes más creativos y mejor pensados.
- Haz una mejor gestión de tus recursos. Sin salirte del presupuesto y distribuyendo correctamente el tiempo y los recursos.
- Haz una mejor gestión de tu oferta, demanda, logística y stock.
- Crear mensajes con contenidos relevantes.
- Ser oportuno: un concepto clave en marketing.

¿Qué sucede en Black Friday?

+80% Tráfico

La semanas previas a BF aumenta el tráfico de los ecommerce hasta llegar al +80%.

Acciones a considerar:

- Aprovecha el aumento de tráfico para ampliar tu base de datos, aprender sobre tus usuarios y utilizarlo en tus campañas de email y de retargeting.



¿Qué sucede con los compradores en Black Friday?

+21%

**Clientes
recurrentes**

Acciones a considerar:

- Reactiva clientes con descuento en productos complementarios
- Estrategias de cross-selling y upselling
- Ofertas exclusivas por ser ya clientes.
- Campañas de retargeting

+36%

**Clientes
nuevos**

Acciones a considerar:

- Campañas para incrementar la suscripción/registro anticipado
- Campaña de bienvenida
- Plan post compra para fidelizar

Prepara tu estrategia de Black Friday 2024

Fases de la estrategia

Fase 1: Preparación.

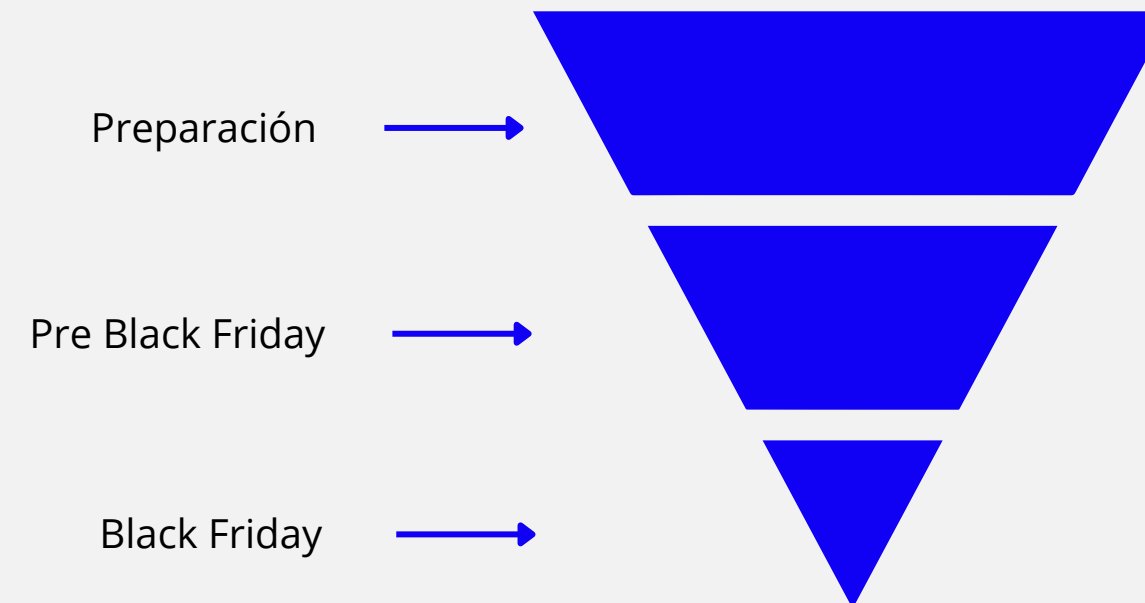
Aunque esto es algo que has tenido que ir trabajando durante todo el año, si no es así aún hay muchas cosas que puedes hacer desde ya de cara a un Black Friday exitoso.

Fase 2: Pre Black Friday.

El momento se acerca, es hora de tener todo preparado para uno de los momentos más importantes del año para los ecommerce.

Fase 3: Black Friday.

¡Ya es Black Friday! Aunque hayas trabajado bien tu estrategia y tengas todo listo aún hay cosas que puedes hacer para mejorar.



Fase 1: Preparación

03

Preparado?

El mes de noviembre está al caer y es básico que desde ya mismo comiences a prepararlo todo para tener tiempo de solventar cualquier imprevisto. Adelantarte a la competencia en tus campañas es clave; pero hay más razones para ponerse ya manos a la obra.



Fase 1: Preparación

Organiza tu base de datos de email.

Segmentación inteligente para una mayor tasa de conversión.

La segmentación de la base de contactos no es simplemente una tarea más; es una acción crítica que puede marcar la diferencia entre una campaña de correo electrónico que pasa desapercibida y una que resuena profundamente con tu público.

Acciones a considerar:

- Evalúa tu base de datos: Analiza la información que ya tienes de tus clientes. ¿Qué compran? ¿Cuándo lo hacen? ¿Abren tus correos?
- Crea categorías segmentadas: Basándote en la información recolectada, divide a tus clientes en grupos con necesidades y comportamientos similares.
- Limpia tu base de datos de contactos inactivos.

Construye tu presencia en redes sociales.

Construir una presencia sólida en redes sociales es crucial para cualquier marca hoy en día.

Acciones a considerar:

- Los sorteos con registro previo son una buena estrategia.
- No subestimemos el poder de una buena guía de regalos en redes: además de atraer visitas y capturar la atención, estas vendiendo tu producto.
- Organizar un concurso puede ser la chispa que encienda la viralidad de tu marca. ¿Participar etiquetando? ¿Compartiendo? Sí, por favor. Eso es engagement en estado puro, y el movimiento se demuestra andando.

Fase 1: Preparación

Optimizar tu sitio web.

La velocidad de carga de tu sitio no es un lujo, es una necesidad.

Acciones a considerar:

- Optimiza para móviles: La mayoría de nuestras compras se hacen por el teléfono, asegura que tu tienda esté preparada.
- Imágenes ligeras: Comprime tus imágenes sin sacrificar calidad. Un equilibrio delicado, pero tu tasa de conversión lo agradecerá.
- Código limpio: A veces, menos es más. Archivos HTML, CSS y JavaScript limpios y optimizados pueden ser tus mejores aliados.
- Herramientas de rendimiento: ¿Te suena PageSpeed Insights de Google o GTmetrix? Úsalos. Te darán un mapa para llegar a un sitio carga-rápido.

Todo esto asegurará no solo aumentar la tasa de conversión sino también ofrecer una experiencia de compra satisfactoria que los clientes agradecerán... y repetirán.

Realizar una auditoría de tu inventario

En esta temporada, cada producto cuenta.

- Haz limpieza, actualiza tu stock con lo que realmente se demanda.
- Un buen empaquetado, listo con antelación, evitará dolores de cabeza.
- No olvides añadir categorías que guíen al cliente indeciso: 'Para él', 'Para ella', 'Para los peques'. Un producto bien ubicado es medio producto vendido.

Fase 2: Pre Black Friday

04

Listo?

A partir de aquí toda tu comunicación y esfuerzos tienen que ir pensando en Black Friday.

- No saques nuevos productos, ni colecciones, no queremos desviar la atención.
- Planifica y ten listo todo el contenido que vas a necesitar en los próximos días.



Fase 2: Pre Black Friday

Ads

Campañas previas, este punto puede ser clave para el éxito de tu BF.

Acciones a considerar:

- Un par de semanas previas haz una campaña de registro de acceso prioritario para BF. En ella explica que si se registran podrán tener acceso antes que nadie a las ofertas de BF y especifica a que día y a qué hora. Haz hincapié en que así se aseguran no quedarse sin stock.

De esta forma lo que queremos conseguir es un volumen de leads interesados en tu producto a los que luego impactar a través del email y de remarketing.

Email Marketing

Tener una buena estrategia de email marketing es crucial para tener un Black Friday exitoso.

Durante el año hemos debido ir ampliando nuestra base de datos, y gracias a la campaña de registro de nuestros ads, estas semanas deberíamos tener una gran base de datos, segmentada y organizada.

Estos son algunos de los emails que tenemos que tener preparados:

- Email confirmación de registro Pre Black Friday avisando día y hora.
- Email comunicado de cuando va a empezar el Black Friday para nuestros contactos registrados.
- Email de Inicio de nuestro Black Friday
- Varios emails durante el periodo que dure la promoción.
- Email de últimas horas, generando urgencia antes de que acabe Black Friday.

Fase 2: Pre Black Friday

Web

Ya podemos empezar a generar hype en nuestra web.

Acciones a considerar:

- Imagen de portada avisando de BF
- Pop up se suscripción con acceso prioritario a BF
- Contador con cuenta atrás

El usuario tiene que tener toda la información para no perderse nuestro BF.



Fase 3: Lanzamiento Black Friday

05

YA!

¡Ya ha llegado el momento!

Pero no te preocupes si has trabajado bien tu estrategia no habrá quien pueda resistirse.



Fase 3: Lanzamiento Black Friday

Ads

Aquí el remarketing va a ser la clave de todo.

Utiliza todas esa base de datos que has ido generando durante el año: compradores, gente que ha visitado tu web, tus productos, seguidores de redes, gente que interactúas con tus perfiles, todos los que hayan tenido algún tipo de interacción con tu marca... A todos esos debes impactarles si o si con tu BF.

Pero eso no es todo, no nos podemos olvidar que hay mucha gente que no te conoce y que BF es un muy buen momento para impactarles y que se animen a probar tu producto.

Acciones a considerar:

- Campaña de retargeting
- Campaña de prospecting

Email Marketing

El fenómeno del abandono de carritos en BF es un desafío considerable.

Reflejo de un rápido crecimiento, este índice saltó 7% en 2018, tocando casi el 82% en 2023.

Por eso es clave intentar recuperar esos carritos a través del email:

- Reminders Carismáticos: ¿Qué tal un correo electrónico que no solo recuerde, sino que seduzca? "Tu carrito te extraña", podría decir, prometiendo un reencuentro sin dolor.
- Ventajas de Continuar: Mostremos el valor no solo en el ahorro, sino en la experiencia.

Fase 3: Lanzamiento Black Friday



Web

Asegúrate de que todo en tu web está listo y funciona correctamente, no es momento para fallos.

Acciones a considerar:

- Genera escasez y urgencia
- Imagen de portada "Ya está aquí Black Friday"
- Contador con cuenta atrás para el final

Asegúrate de que el usuario sabe que esto no es una oferta más y que si pierde la oportunidad va a tener que esperar un año entero para algo así.

Cyber Monday

06

Aún no acabamos

El Cyber Monday en España generalmente suele ser una extensión del Black Friday, que ya suele durar una semana entera.



¿Cuáles son las diferencias entre Black Friday y Cyber Monday?

Black Friday, Cyber Monday, ofertas, descuentos, rebajas, ¿cuál es la diferencia?

Las ofertas de Cyber Monday, en teoría, están destinadas solo y exclusivamente a la compra por internet. Sin embargo, el Black Friday está se da tanto en tiendas físicas como por internet.

El Cyber Monday en España generalmente suele ser una extensión del Black Friday, que ya suele durar una semana entera.

Por lo tanto te aconsejamos que no pierdas de vista ese día y que sigas con tu estrategia hasta que termine.

Acciones a considerar:

- Campaña de retargeting
- Campaña de prospecting
- Campañas de email y recuperación de carritos
- Mantener una web optimizada y atractiva.
- Mantener a tus usuarios al tanto de todas las promociones y su fin.

Hay vida más allá de Black Friday.

07

¿Y ahora qué?

Los clientes adquiridos durante el Black Friday suelen ser menos fieles, con una tasa más alta de inactividad después de tan solo 4 meses.



Post Black Friday

Está genial conseguir un nuevo cliente pero está aún mejor fidelizarlo.

Acciones a considerar:

- Campañas de cross-selling con el envío de recomendaciones de productos basadas en su comportamiento de compra durante Black Friday,
- Ofrecer promociones personalizadas para los artículos que vieron pero no compraron
- Lanzar un adelanto de próximas rebajas o productos nuevos que podrían captar su atención.

Si tu eCommerce aún no lo tiene, podrías lanzar un programa de fidelidad que los motive a regresar y comprar de nuevo.



BONUS: +50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

08

Regalo para ti

No dejes nada para el último día y cuida cada frase con la que quieras enganchar! El resto del año es importante, pero en este día lo es más. En Black Friday no es solo un pequeño grupo que quiere vender, es masiva la cantidad de competencia que va a querer ganar esta carrera. Si tus mensajes no impactan nadie se va a parar a ver las características de tu promoción.



+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

Mensaje pre Black Friday:

- Black Friday... Prepara tu carrito!❤️👉
- BLACK FRIDAY IS COMING 🛒 PREPARA TU CESTA
- ENCUENTRA TUS FAVORITOS PARA EL BLACK FRIDAY
- Quedan horas! ❤️ Prepárate ya!!!👉
- ⌚ Cuenta atrás ¡Black Friday ya está aquí!
- Prepara tu carrito ¡El Black Friday llega pronto!
- No compres, Black Friday esta cerca
- ¿Ya tienes listo tu carrito? Black Friday está cerca 🔥

Mensaje acceso anticipado Black Friday:

- ❤️ Black Friday Weekend Early Access❤️
- ¡Para ti que estás suscrito, el Black Friday empieza mañana desde las 21h!

+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

- Black Friday para ti empieza HOY a las 19H · No podíamos esperar

Mensaje lanzamiento Black Friday:

- BLACK FRIDAY ha entrado en el chat 🗋️
- ¡Para ti el BLACK FRIDAY WEEKEND empieza ahora! ❤️
- Black Friday ha empezado! 🔥❤️ Corre!!!
- BLACK FRIDAY it's here ⚡
- 20% NOW ONLINE | Black Days
- ¡Bienvenido BLACK FRIDAY! Todo -20%
- ¡YA ESTÁ AQUÍ EL BLACK FRIDAY!
- SOLO PARA TI EMPIEZA YA EL BLACK FRIDAY
- COMIENZA EL BLACK FRIDAY 💣 HASTA -30%
- ¡Todo -20%! 💣 YA ES BLACK FRIDAY

+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

- It's time to BLACK FRIDAY 🔥
- Preparados, listos... ¡Black Friday!
- Tic, tac... Ya es Black Friday 🔥
- BLACK FRIDAY & BLACK WEEKEND ❤️

Mensaje para dar continuidad al Black Friday:

- El BLACK FRIDAY WEEKEND continua! 💣
- ¡- 20% hasta mañana! ¡Te esperamos!
- Los más elegidos 😍 Seguimos con Black Weekend ❤️
- BLACK FRIDAY | Looks 😎
- MÁS BLACK QUE NUNCA ● HASTA -30% DTO
- El Black Friday es aún mejor.
- Seguimos de BLACK FRIDAY

+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

- ¡El Black Weekend continua!
- 👉 Estos son los favoritos de Black Friday
- Descuentos+Envío gratis ¡Así es nuestro Black Friday!
- El viernes ha terminado, pero... tenemos BLACK WEEKEND 🔥

Mensajes para el final de la campaña:

- ÚLTIMAS HORAS ⌚ Black Friday -20%
- ÚLTIMAS HORAS DE BLACK ⌚ Hasta -30%
- Última oportunidad: ¡Ofertas de Black Friday terminan pronto! ⌚
- BLACK FRIDAY | Últimas horas... ⌚
- Últimas horas de Black Weekend💥
- 🔥 No te quedes sin tus favoritos, ¡Últimas horas!
- 3, 2, 1 ... Black Friday llega a su fin 💔

+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

- ¿No te olvidas de algo? Tu carrito está mirando 👁️
- Cuidado: Estas ofertas están en modo 'desaparecer' 🚀
- Se acabó el juego: Últimas horas para cazar ofertas 🕵️
- ¡Última llamada! Tu carrito está a punto de irse de vacaciones...

Mensaje para el Cyber Monday:

- ¡Cyber Monday: 🕒 Es hora de dejar que las ofertas se apoderen de ti!
- Descuentos tan buenos que harán que tu 🛒 se sienta querido.
- ¡No dejes que el FOMO te atrape! Ofertas que solo aparecen hoy ⚡
- ¿Listo para las compras? ¡Cyber Monday ya esta aquí! ❤️
- Haz clic aquí para descubrir por qué el lunes es el nuevo viernes 📧.
- Cyber Monday: ¡el día en que tu carrito de compra cobra vida!
- Adiós Black Friday: ¡Cyber Monday ha llegado!

+50 plantillas con asuntos para tus campañas de BF

- 🖐️ Black Friday, Hola Cyber Monday
- Cómpralo ya o llora mañana: ofertas irresistibles en Cyber Monday.
- Envíos gratis: Cyber Week
- ✨ Los descuentos no acaban aquí, Cyber Monday ha entrado al chat.
- Un lunes menos lunes ¡Cyber Monday para todos!

creatit.

GO!