

Preparar fechas comerciales y temporadas altas

Llega listo a las fechas que mueven caja

Las fechas comerciales concentran gran parte de las ventas del año, pero también suben el costo de la pauta y la competencia. Quien improvisa pierde. Esta checklist te ayuda a preparar inventario, oferta, pauta y operación con semanas de anticipación para que la temporada te encuentre listo.

Cuatro semanas antes: planeación

La temporada se gana antes de que empiece. Usa este tiempo para decidir que vas a ofrecer y a quien.

- Define los productos estrella que vas a empujar
- Calcula el inventario que necesitas para no quedar corto
- Decide los descuentos cuidando tu margen real
- Empieza a calentar públicos con contenido y pauta suave

Dos semanas antes: creativos y oferta

La máquina de Meta necesita tiempo para aprender. No dejes los anuncios para el último día.

- Produce varios creativos distintos para no quemar la audiencia
- Arma landings o colecciones especiales de la fecha
- Prepara la secuencia de email y WhatsApp para clientes actuales
- Deja la oferta clara con fecha de inicio y fin

Una semana antes: prueba todo

Una falla técnica en pleno pico de ventas cuesta millones. Prueba antes de que llegue el tráfico fuerte.

- Haz una compra de prueba de principio a fin
- Verifica que los eventos del pixel sigan disparando
- Confirma que los códigos de descuento funcionen
- Revisa que el servidor aguante más visitas de lo normal

Durante la temporada: operación

En plena fecha el juego es responder rápido y no quedarse sin stock de lo que vende.

- Revisa el rendimiento varias veces al día, no una sola
- Sube presupuesto a lo que está funcionando y pausa lo que no
- Vigila el inventario para no vender lo agotado
- Mantente atento al WhatsApp porque las dudas cierran ventas

Despues: cierre y aprovechamiento

La temporada no termina cuando acaba la oferta. Hay una segunda venta que casi nadie aprovecha.

- Lanza retargeting a quienes vieron pero no compraron
- Activa secuencia post compra para volver a vender
- Guarda los publicos de compradores para campanas futuras
- Anota que funciono y que no para la proxima fecha

¿Quieres que lo implementemos por ti?

Auditoría gratis de tu pauta · WhatsApp +57 302 561 6257 · manusmsads.com