



Checklist para vender más en Hot Sale 2025

 **17** Fechas oficiales: 12, 13 y 14 de mayo

¡No te quedes afuera! Prepará tu tienda online hoy mismo y aprovechá el evento más importante del e-commerce.

¿Por qué participar del Hot Sale 2025?

- Aumentá tu visibilidad frente a miles de compradores online.
- Potenciá tu marca y genera nuevas oportunidades de ventas.
- Aprovechá el tráfico masivo para mejorar la reputación de tu tienda.

Etapa 1: Prepará tu negocio para vender más:

Definí tus objetivos:

- ¿Querés liquidar stock?
- ¿Lanzar nuevos productos?
- ¿Atraer nuevos clientes o fidelizar los actuales?

Revisá el inventario:

- Asegurate de tener suficiente stock de los productos claves que vas a ofrecer.

Armá tus promociones: ¿Qué descuentos o beneficios ofrecerás?

 *Tip: No pierdas rentabilidad por querer ofrecer un gran descuento*

- Ofrecé productos de otras temporadas, últimos talles o productos únicos.



- Aplicá descuentos por cantidad de productos: Ofrece combos 3x2 o 4x3.
- Creá kits promocionales.
- Sumá regalos extra, envíos gratis o descuentos por pago con transferencia.

Optimizá tu web:

- Aumentá la velocidad de carga y mejorá la experiencia de usuario.
- Asegurate de que sea fácil de navegar, segura y confiable.
- Simplificá el proceso de compra para que cerrar una venta sea rápido.

Diseña tu campaña publicitaria:

- Planificá anuncios, banners y publicaciones para redes sociales.

Generá tráfico hacia tu tienda online:

- Envió campañas de email marketing a tu base de datos.
- Usá WhatsApp para anticipar ofertas a tus clientes frecuentes.
- Hacé campañas en Facebook e Instagram Ads.
- Sumá SEO y Google Ads para posicionarte en búsquedas.

Etapa 2: Poné a punto tu e-commerce

Optimizá el sitio:

- Verificá que tu web sea rápida y compatible con dispositivos móviles.
- Colocá banners impactantes en la home.



- Creá una categoría específica para Hot Sale.
- Mostrá tus promociones de forma clara y destacada.

Actualizá toda la info clave:

- Datos de contacto visibles y actualizados.
- Métodos de pago activos y funcionando.
- Plazos y costos de envío claros.
- Sección de Preguntas Frecuentes con info del Hot Sale.

Controlá el inventario:

- Confirmá el stock de los productos que vas a promocionar.
- Ocultá los productos agotados para evitar frustraciones.

Mostrá tus productos con fotos de calidad:

- Asegurate de que todas las imágenes sean claras, atractivas y con una estética unificada.

➔ Etapa 3: Hackeá el algoritmo de las redes

Organizá tu contenido:

- 1 semana antes:** Generá expectativa.
- 3 días antes:** Mostrá tus ofertas destacadas.



- Durante el evento:** Publicá varias veces por día para mantener la atención.

Aumentá el tráfico desde redes:

- Usá links directos a productos o promociones.
- Ofrecé descuentos exclusivos para tus seguidores.
- Hacé lives mostrando productos, promociones o sorteos.

Tipos de contenido que venden:

- Imágenes llamativas con banners de descuento.
- Videos cortos mostrando productos en acción.
- Testimonios de clientes.
- Encuestas y contenido interactivo.

BONUS: ¡No te olvides del antes y el después!

Antes del evento:

- Activá un contador regresivo en la home para generar urgencia.
- Ofrecé una sección "Próximamente en Hot Sale" para captar emails y armar lista de espera.

Durante el evento:

- Respondé rápido en redes y WhatsApp. La atención al cliente en tiempo real es clave.



- Mostrá testimonios o "últimas compras realizadas" en vivo (si la plataforma lo permite).

Después del evento:

- Segmentá a quienes compraron durante Hot Sale para ofrecerles una promo exclusiva de postventa.
- Incentivá a tus clientes a compartir su compra en redes con un hashtag y participá sorteos.

Recapitulación rápida:

- Optimizá tu tienda para que sea rápida, segura y fácil de usar.
- Revisá medios de pago, contacto y envíos.
- Controlá el inventario y ocultá productos agotados.
- Mostrá tus productos con fotos atractivas.
- Armá promociones rentables y bien comunicadas.
- Atraé tráfico con campañas de marketing efectivas.
- Comunicá en redes con contenido variado y constante.

Este checklist te ayudará a asegurarte de que tu tienda online esté lista para aprovechar al máximo el Hot Sale 2025. ¡No dejes nada al azar y preparate para vender más!