

Prepárate para las temporalidades con WhatsApp y Auronix

Las temporadas especiales representan una oportunidad única para que tanto los consumidores como las marcas forjen relaciones que perduren. Desarrolla experiencias de conversación excepcionales a lo largo del customer journey durante la época más significativa del año, potencia tus ventas y brinda un servicio verdaderamente excepcional.

Importancia de las temporalidades

\$134.4 mil millones

En ventas totales

\$104.9 millones

de transacciones totales

\$23.7 mil millones

en ventas online

\$19.9 millones

de transacciones online

17% de descuento

promedio de las ofertas

68% de las transacciones

fueron con tarjeta de debito

\$861 MXN

ticket promedio de compra

6 de 10 internautas

compraron un producto o servicio

Fuente: Reporte de Resultados Buen Fin 2022 - AMVO*

Casos de uso para las temporalidades

- Awareness** → **Wish list** → Días previos a la temporada incentiva a tus clientes a crear su wish list.
- Consideración** → **Envío de promociones y descuentos** → Antes y durante, envía promociones y descuentos como los principales impulsores de las compras.
- Compra** → **Venta asistida** → Asesora y resuelve las dudas de tus compradores por medio de agentes o asesores de tienda.
- Post venta** → **Programa de lealtad** → Active los programas de fidelización para compartir promociones adicionales, cupones y beneficios relacionadas con los productos comprados.
- Onboarding** → **Estado del pedido** → Envío de notificaciones del proceso de entrega de su pedido.



Planea el cronograma de actividades



Diseña tu estrategia de puntos de entrada

Orgánicos

- Redes sociales
- Códigos QR
- Directorio de WhatsApp
- Website y App
- Mapas
- Relaciones públicas

Paid Media

- Click to WhatsApp
- Anuncios Redes Sociales
- Envío mensajes
- Publicidad tradicional