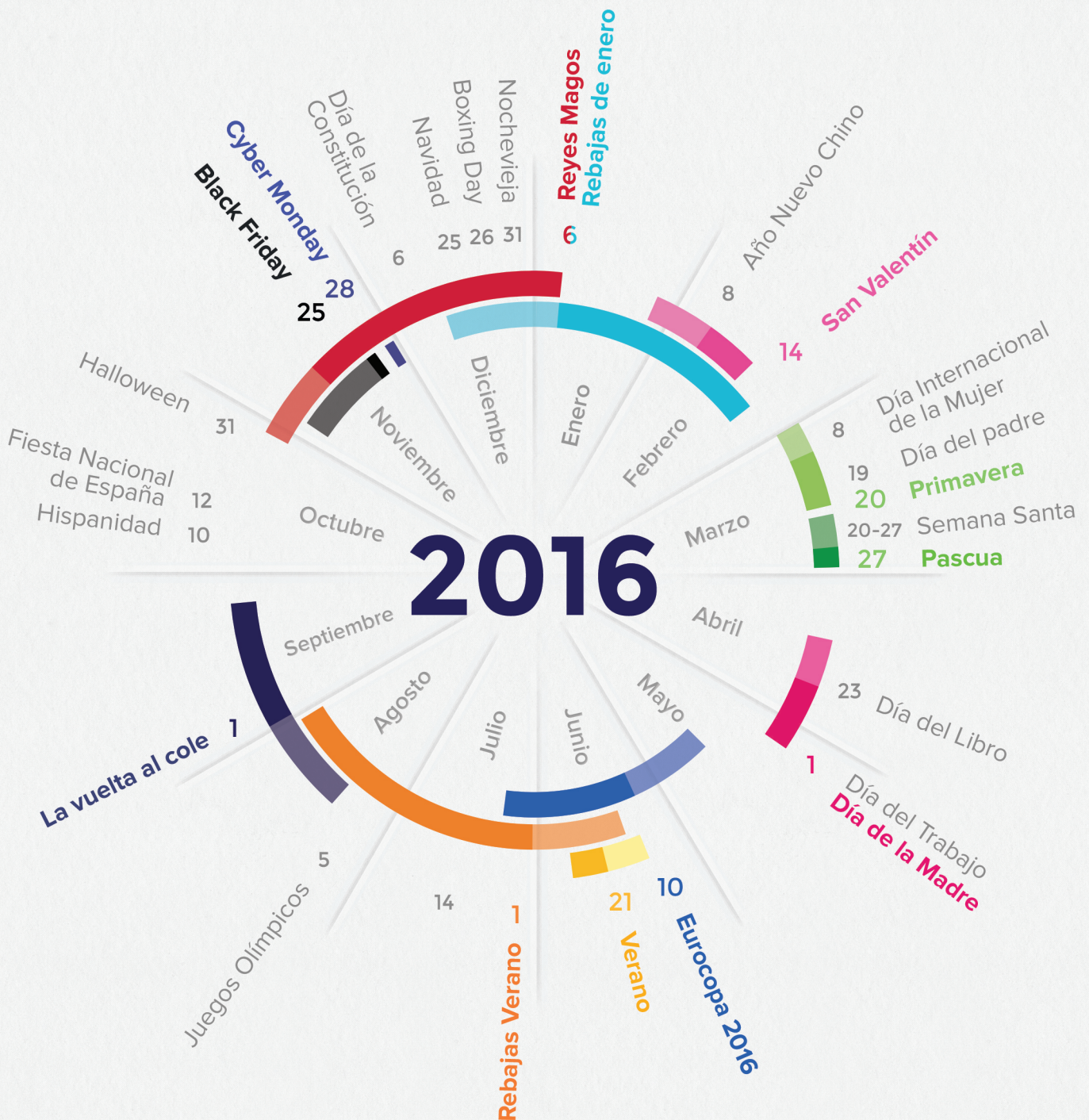




Calendario e-commerce

¡Multitud de ocasiones para animar tu tienda y subir las ventas!



Encuentra un consejo cada la semana

¡Para que tu año comercial sea un éxito con PrestaShop!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1 Año Nuevo	2	3
4 	5	6 Día de Reyes / Inicio de las rebajas	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

Los consejos para enero



¿Tienes todo preparado para las rebajas? Precios anteriores tachados, boletín, ventanas emergentes, recordatorio de carrito abandonado... Hemos seleccionado para ti [las herramientas esenciales para dar la campanada en este momento clave del año](#).



Asegúrate de que tu sitio web es lo suficientemente rápido para hacer frente al tráfico que generan las rebajas. ¡El 57 % de los internautas abandona las páginas que tardan más de 3 segundos en mostrarse! Desmárcate [y reduce el tiempo de carga de tus páginas](#).



¿Quieres ganar una hora al día? Usa estas herramientas que ponemos a tu disposición para [facilitar el envío de tus pedidos](#).



¿Te cuesta darle salida al stock? Anímate a hacer una [venta flash](#) de duración limitada (24 horas) o hasta fin de existencias. Este tipo de promociones consiguen unas tasas de conversión mucho más altas que otras estrategias y te permiten hacer sitio a las nuevas colecciones.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5 	6	7
8 Año Nuevo Chino	9	10	11 	12	13	14 San Valentín
15 	16	17	18 	19	20	21
22	23	24 	25	26	27	28
29						

Los consejos para febrero



El 51 % de los internautas quieren hacer un regalo por San Valentín. Propón a tus clientes una **selección especial de ideas para regalos** y asegúrate de que llegan a tiempo indicando la [fecha límite](#) para hacer el pedido.



¡El 32 % de las compras se decide por la rapidez de entrega! Ofrece [distintos medios de entrega](#) para conquistar a tus clientes.








Este año tu trabajo puede ser más fácil: envía automáticamente [bonos de descuento tras la compra](#) para animar a tus clientes a volver a pasar por caja y aumentar su satisfacción... ¡sin ningún esfuerzo!



El 92 % de los internautas consideran que [el diseño web y la usabilidad](#) son los aspectos más importantes de un sitio de e-commerce. **Comprueba regularmente la usabilidad de tu tienda online.** Crea una cuenta de cliente, busca un producto, añádelo al carrito y confirma la compra (luego puedes anular el pedido). Mira tu tienda desde la perspectiva de cliente y descubre todo lo que se puede mejorar.



Aprovecha el tráfico que generan las rebajas para [analizar las estadísticas de tu sitio de e-commerce](#): tasa de conversión, tasa de rebote, errores 404... Cada uno de estos índices te servirá como criterio para optimizar tu tienda, las fichas de producto y las ventas.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1 	2	3	4	5	6
7	8 Día Internacional de la Mujer	9 	10	11	12	13
14 	15	16	17	18 	19 Día del Padre	20 Primavera / Semana Santa
21	22 	23	24	25	26	27 Domingo de Pascua
28 Lunes de Pascua	29	30 	31			

Los consejos para marzo



Ahora que se acerca el Día Internacional de la Mujer, **ofrece [regalos o descuentos a todas ellas](#) en tu tienda**. Programa los mensajes para el martes, 8 de marzo.



Optimiza la satisfacción de tus clientes y tus conversiones con un [chat en directo](#). El 60% de los internautas indecisos se sienten más inclinados a comprar si reciben asesoramiento por esta vía. Una funcionalidad económica que te permitirá **informar a tus visitantes y convertirlos en clientes**. Además, podrás releer las conversaciones para entender mejor las preguntas de los visitantes... esto ayudara a dar una mejor experiencia de compra en tu tienda online.



El método de pago preferido varía en cada país: tarjeta, transferencia, contrarrembolso... Ofrece [métodos de pago adaptados](#) a tus clientes, ¡mejorarás tu tasa de conversión!



¿Aún no tienes diseñador gráfico? ¡Descarga estas [imágenes creadas para tus promociones de primavera!](#) Diseños adaptados al carrusel o al bloque de publicidad del tema por defecto de tu tienda.



Tus clientes son tus mejores embajadores: el 52 % de los internautas consulta las opiniones en las redes sociales antes de comprar. No dudes en anunciar tus nuevos productos y promocionar los más vendidos en las [redes sociales](#). También puedes organizar juegos virales para recompensar a tus seguidores y ampliar tu comunidad.



El 75 % de los internautas no pasa de la primera página de resultados cuando hace una búsqueda. [Optimiza tu posicionamiento para aparecer en las primeras posiciones de los buscadores](#). Desarrolla tu contenido y tus etiquetas a partir de una lista de palabras clave para tus productos en función de las búsquedas de tus clientes. ¡Recurre al generador de palabras clave de Google Adwords! Te dará ideas y estadísticas de búsqueda.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5 	6	7	8	9	10
11	12	13	14 	15	16	17
18 	19	20	21	22	23 Sant Jordi y Día del Libro	24
25	26	27 	28	29	30	

Los consejos para abril



[Oferta tus productos en marketplaces](#) (Amazon, eBay o CDiscount) para que puedan verlos entre 8 y 14 millones de visitantes al mes. Sincroniza tu catálogo y gestiona los pedidos directamente desde el back-office con un solo clic. Puedes llegar a **multiplicar tus ventas por 15 sin esfuerzo...** ¡Lánzate!



¿Necesitas ideas para mejorar el importe medio de tu carrito? Apuesta por hacer [sugerencias personalizadas de cross selling en la ventana para añadir artículos al carrito](#): ¡con esta estrategia puedes facturar entre un 10% y 30% más!



El 73% de los visitantes que entran en un sitio de comercio electrónico lo abandonan en menos de dos minutos si no encuentran lo que buscan. ¡No los pierdas! Añade una sección de [búsqueda mediante filtros](#) para llevarles directamente al artículo que necesitan. La tienda Modz incrementó sus conversiones en un 37% tras instalar esta funcionalidad.



Desvítete por tus clientes... Refuerza su fidelidad de un modo sencillo: envíales automáticamente un [cupón de descuento el día de su cumpleaños](#). Es una estrategia que se usa a menudo, ¡pero siempre gusta!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1 Día del Trabajo / Día de la Madre
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					

Los consejos para mayo



Mejora la visibilidad de tus productos añadiéndoles [etiquetas personalizadas](#): “Best”, “Favorito”, “Oferta”, “Fabricado en...”, “100 %...”, “Entrega en 24 h”... ¡Personaliza las etiquetas de tus productos para acaparar toda la atención de tus visitantes!



En mayo, haz lo que quieran... ¡tus visitantes! Lánzate a **probar nuevos botones de acción**, cambia su tamaño, forma, color o ubicación y comprueba si funcionan con [pruebas A/B](#) A veces, un pequeño cambio puede doblar tu tasa de conversión.



En las tiendas físicas aprovechan las compras por impulso ubicando artículos al lado de la caja. ¡Haz tú lo mismo! **Utiliza el resumen de productos del carrito** para [promocionar un producto con descuento adaptado a tus clientes](#). Una forma sencilla de incrementar el importe del carrito y de dar salida al stock.



¡Facilita a tus clientes la tarea de suscribirse a tu tienda! El 40 % de los internautas prefiere crear una cuenta a través de una red social a tener que hacerse una nueva. Permíteles [iniciar la sesión a través de Facebook, PayPal...](#) Sigue el ejemplo de TicketPrinting.com: ha conseguido incrementar las conversiones del sitio en un 36 % y ha reducido notablemente su tasa de abandono de pedidos.



El 95 % de los usuarios abandonan el sitio si no encuentran lo que buscan a la primera. ¡No los pierdas! [Optimiza tus búsquedas y tus filtros](#) para que los clientes encuentren el artículo (o el regalo) ideal sin problemas.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 	2	3	4	5
6	7	8	9 	10	11	12
13	14	15	16 	17	18	19
20 	21 Verano	22	23 	24	25	26
27	28	29	30			

Los consejos para junio



¡Aprovecha la Eurocopa de Fútbol 2016 que se disputará en Francia para [darle vida a tu tienda!](#)



Entra en el panel de administración de tu tienda, en el bloque “Productos y ventas”, y allí encontrarás las **palabras que más se buscan en tu sitio**. Para cada producto correspondiente a esas búsquedas, consulta las ventas y las tasas de transformación de cada ficha. Son los artículos que más interesan a tus visitantes así que, si la tasa de transformación es baja, **mejora las imágenes, los precios o las descripciones de productos!**



Mima a tus mejores clientes enviándoles un [boletín para presentarles tus nuevos productos](#). El 66 % de los consumidores ha hecho alguna compra online tras recibir un correo de marketing.



Promociones, rebajas de verano, los Juegos Olímpicos, la vuelta al cole... ¡Descarga [imágenes creadas para estas fechas señaladas!](#)
Su diseño se adapta al carrusel o al bloque de publicidad del tema por defecto de tu tienda.



[Adapta el diseño de tu tienda a tu actualidad](#) (promociones, fiestas, etc.), al contenido o al perfil de tus visitantes. ¿Te parece complicado? Tranquilo, hay herramientas que permiten hacerlo en un clic sin tener que cambiar el tema de tu tienda. ¡Disfruta de la garantía de tener un sitio profesional y siempre a punto!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1 Rebajas de verano 	2	3
4	5 	6	7	8	9	10
11	12	13 	14 San Fermín	15	16	17
18 	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28 	29	30	31

Los consejos para julio



Ha venido para quedarse: **¡el comercio móvil te ofrece un 20 % más de clientes potenciales** para tu tienda! Conquista a estos futuros compradores: si no lo has hecho ya, adapta tu tienda al móvil o instala un [tema adaptable](#).



Mantén las ventas durante el verano ofertando una opción de **entrega en punto de recogida: es el método de envío preferido por un 52,5 %**. Ofrece también entregas gratuitas con o sin pedido mínimo e indica la fecha exacta de entrega en el momento de la compra.



[Aumenta tu tasa de conversión con un blog](#). El 61 % de los internautas ha hecho alguna compra después de leer una entrada en un blog. Una tienda con blog **multiplica su tráfico por 15**.



Aprovecha el verano para **repassar las imágenes de tu catálogo** y hacerlas más atractivas para la vuelta al cole. El 31 % de los internautas se siente más dispuesto a comprar si puede ver el producto desde todos los ángulos (sobre todo en el caso de la ropa). [La mejora de las imágenes y los zooms de calidad](#) pueden **aumentar las ventas de productos hasta un 54 %**.



Cuando compran con el móvil, los internautas prefieren teclear su contraseña en lugar de tener que rellenar todos los datos de su tarjeta cada vez. **El comercio móvil ha crecido un 54 %** con respecto a 2013 y ya es un fenómeno imparable. Conquista a estos futuros compradores: si aún no lo has hecho, ofréceles la posibilidad de pagar a través de PayPal e instala un [tema adaptable](#).

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
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				

Los consejos para agosto



... ¡Date un respiro! Como vendedor online, te ocupas de infinidad de tareas: animar tu sitio web, las relaciones con los clientes, las compras, la logística, los desarrollos... **Deja un poco de tiempo para ti, es lo más importante (y aprovecha para ver los Juegos Olímpicos) :**



El 90 % de los internautas usa un [comparador de precios](#) antes de comprar. Prepárate para la vuelta al cole agregando tus productos a esos comparadores.



Un truco infalible para que la vuelta al cole sea un éxito: [el programa de patrocinio y fidelización](#). En unas semanas habrás mejorado la notoriedad, el tráfico, las conversiones y el volumen de negocio.



La vuelta al cole es la segunda mejor época del año para el comercio electrónico. Piensa en ofrecer gastos de envío gratuitos a partir de determinado importe. Ten en cuenta que los gastos de transporte son el principal motivo para abandonar la compra y que ¡el **56 % de los internautas aumenta de buen grado el valor del carrito para recibir su pedido gratuitamente!** ¡Descubre [nuestra selección de módulos](#) para que tu volumen de negocios se dispare!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1 La vuelta al cole 	2	3	4
5	6	7	8	9 	10	11
12	13	14	15	16 	17	18
19	20	21	22 Otoño 	23	24	25
26	27	28 	29	30		

Los consejos para septiembre



¡Organiza [un concurso](#) en tu tienda! Si lo promocionas a través de las redes sociales y mediante un boletín, tienes el medio ideal para engrosar tu archivo de clientes y conseguir que nuevos visitantes descubran tus productos.



Para mejorar la confianza en tu sitio web (y, de paso, las conversiones), publica en él [opiniones de clientes](#). Siete de cada diez internautas consultan opiniones en Internet antes de comprar. Además, una sola opinión auténtica y verificada en la página de producto **permite aumentar los pedidos en un 10 %**.



Redescubre tu sitio desde la óptica del cliente o pide a tus amigos que lo hagan por ti. ¿Tus categorías son suficientemente claras y descriptivas? Repasa los títulos y modifícalos para que sean sencillos y claros... sin olvidarte del posicionamiento, por supuesto.



¡Descarga el pack de [14 imágenes](#) que hemos creado para todas tus promociones! Su diseño se adapta al carrusel y al bloque de publicidad de tu tema por defecto.







Inspira confianza en los visitantes para convertirlos en clientes. Publica tus **condiciones de forma bien visible en el pie** de todas las páginas de tu tienda, desde la de la inicio a la de pago. Que quede bien claro: "si no queda satisfecho, le devolvemos el dinero", "envío en 48 horas", "pago asegurado". En la página superior de las páginas, indica el **número de teléfono** de la tienda. Puede que los clientes no llamen... pero sabrán que hay alguien a quien llamar.

OCTUBRE

2016

“Preparamos desde el principio todas nuestras estrategias de marketing y SEO y repasamos una lista de comprobación para asegurarnos de que no olvidamos nada. Esta preparación nos permite asegurar que todo vaya bien durante las fiestas y evitar el estrés”.

Thomas Blot – olivolga.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2
3	4	5	6	7 	8	9
10	11	12 Fiesta Nacional de España	13 	14	15	16
17	18 	19	20	21	22	23
24	25	26	27 	28	29	30
31 Halloween						

Los consejos para octubre



Llega la época de las compras navideñas... [Aprovisiónate bien](#), sobre todo de tus productos más vendidos y de los más buscados. ¡No te quedes sin stock en el momento álgido del año!







Adelántate a la competencia y empieza con tu [estrategia de posicionamiento \(SEO y SEM\) navideña](#). ¡Lanza ya tus campañas publicitarias!



¡No olvides descargar la [guía navideña de PrestaShop](#) para impulsar tus conversiones durante las fiestas!



En 2014, siete de cada diez internautas compraron sus regalos de Navidad por Internet ¡y casi el **50 % de los consumidores empezó sus compras a finales de octubre!** Personaliza los productos de la página de inicio de tu tienda y crea una categoría específica, una página especial y un banner para fomentar [las compras navideñas anticipadas](#).

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	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  Black Friday	26	27
28 Cyber Monday	29	30				

Los consejos para noviembre



El periodo navideño es la época más importante del año para los vendedores online. Tu tienda debe ser [rápida y práctica para seducir a los consumidores](#). No dudes en hablar con tu proveedor de alojamiento para asegurarte de que tu tienda podrá hacer frente al aumento del tráfico.



Prepara con antelación un ["calendario de Adviento" para publicarlo a partir del 1 de diciembre en tu tienda](#). Así te aseguras visitas y compras durante toda la época navideña. Programa una ventana emergente para cada día y presenta a tus clientes el “regalo” que han ganado (por ejemplo, un descuento). ¡Adictivo y muy apreciado!



Los regalos personalizados son los que más gustan. Permite a tus clientes [personalizar los artículos](#) que compran: ¡mejorarás la tasa de conversión!



El Black Friday y el Cyber Monday, llegados de los Estados Unidos, son dos ocasiones perfectas para aumentar las ventas. **¡En 2014 atrajeron a 14,98 millones de consumidores! Y no olvides insistir en la duración EXTREMADAMENTE limitada de la oferta para propiciar las compras compulsivas.**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1 	2	3	4
5 	6 Día de la Constitución Española	7	8 Día de la Inmaculada	9	10	11
12	13	14 	15	16	17	18
19	20	21 	22 Invierno	23 	24 Nochebuena	25 Navidad
26 Boxing Day	27	28 	29	30	31 Nochevieja	

Los consejos para diciembre



Ese pequeño “plus” que marca la diferencia: [¿y si tus clientes pudieran añadir una tarjeta personalizada cuando compran un regalo?](#) Ofrece este servicio y hazlo de forma gratuita durante las navidades. ¡Te diferenciarás de la competencia y a tus clientes les encantará!



El próximo fin de semana es el más importante del año para el comercio. **Potencia tu visibilidad** e invierte en publicidad: ¡lo rentabilizarás rápidamente! Si las imágenes de tus productos aparecen en [Google Shopping](#), puedes aumentar tus conversiones entre un 20% y un 50% en solo unos días. ¡Indispensable para un periodo clave!



Indica claramente la [fecha límite de compra](#) para que el pedido llegue a tiempo para las fiestas: evitarás defraudar a tus clientes y las devoluciones de productos.



¡Descarga estas [imágenes promocionales](#) y gana ese tiempo que tanto necesitas para preparar las rebajas! Su diseño se adapta al carrusel y al bloque de publicidad de tu tema por defecto.



Si aún te quedan energías, prepara una **acción comercial para el “Boxing Day”**. El 26 de diciembre anuncia las rebajas en el Reino Unido y cada vez cobra mayor importancia en otros países.



Se acaba el año y dentro de nada vuelven a empezar las rebajas... Descubre nuevas funcionalidades [que te ayudarán a tachar en solo unos clics los precios antiguos](#) de tus productos, por marca, por categoría... ¡Ahorra tiempo y descansa antes del Año Nuevo!