

# Impulsa tus ventas en Semana Santa

Escrito por Iskra Hernández el 30 Mar 2015

Se acerca la Semana Santa y con ella, valiosas oportunidades para colocar tus productos o servicios con los miles de turistas que viajarán y tomarán unos días de diversión y descanso. **Es importante que primero decidas qué productos quieres promocionar, colocar o vender;** tal vez ese inventario que no logras desplazar o bien, productos que son fundamentales para todo viajero, como sandalias para playa, trajes de baño, toallas, bloqueadores solares, libros, maletas, etc.

Te recomiendo que **pienses en todas las cosas que tú ocupas cuando viajas**, con ello te darás cuenta que no solo se necesitan los productos arriba mencionados, sino muchos otros: llantas para tu auto, revisión de los niveles, boletos de avión o de autobús, seguro de viaje o de vida, hospedaje, sitios para entretenimiento, taxis seguros, restaurantes típicos; como podrás observar, la lista es muy larga.

Entonces, **es imprescindible que vincules tus productos o servicios con las necesidades reales de los clientes** viajeros, así podrás ofrecer promociones atractivas que ayuden a que los potenciales compradores no duden en adquirir contigo eso que necesitan. Puedes ofrecer descuentos que vayan del 30% al 50%, un regalo sorpresa por la compra de cierta cantidad, implementa un plan de fidelidad en el que por la primera compra tripliques puntos que después se puedan canjear por artículos, etc. Solo te recomiendo que tomes en cuenta que al cliente no le gusta sentirse engañado, ya que muchas veces se incrementan los precios para que con las promociones en realidad el descuento sea mínimo o nulo.

Sobre esto te voy a contar una anécdota personal, en alguna ocasión necesitaba un vestido de cóctel para la graduación, fui a varias tiendas a buscar el indicado y decidí esperar para la compra porque la empleada que me atendió me comentó que en un par de semanas tendrían una venta especial con "grandes descuentos", la tienda también tenía una manta anunciando este acontecimiento. Regresé a comprar el vestido teniendo en cuenta que ahorraría mínimo un 30% y mi gran sorpresa fue que aumentaron el precio del vestido precisamente el 30%, así que no existía ahorro alguno. ¿Sabes qué pasó?, salí de la tienda, nunca más regrese y obvio, lo comenté en mis redes sociales y con toda la gente que sabía que iría a comprar el vestido.

Por otro lado, en tu estrategia publicitaria no te olvides de aquellas personas que no tendrán la posibilidad de salir de viaje, pero sí tendrán días de descanso y por lo tanto mucho tiempo para conocer ese nuevo lugar que han escuchado en la radio, o bien aquellas personas que podrán comprar algo que les pueda ayudar a disfrutar esos días de descanso, tal vez un masaje o, comer en el restaurante que tanto les gusta.

Como empresario **tú sabes el valor agregado de tus productos o servicios, arriégate y ofrece atractivos descuentos de temporada** para lograr ventas exitosas.

Si te interesa conocer cómo puedes lograr una difusión masiva y efectiva de tus campañas, en El Club ACIR te podemos ayudar. ¡Conócenos en @elclubacir!

| [¿Quiénes somos?](#) | [Aviso de privacidad](#) | [Contáctanos](#) |

**URL del envío:** <http://elempresario.mx/semana-santa/impulsa-tus-ventas-semana-santa>

### Enlaces:

[1] <http://elempresario.mx/semana-santa>