

5 consejos para maximizar ventas en el Día del Padre

Debido a la proximidad de la celebración del Día del Padre, son miles los comerciantes que se preparan para generar mayores ventas en esta especial fecha

COLOMBIA, May 31, 2023

/EINPresswire.com/ -- El Día del Padre, es la tercera fecha más importante, luego de las fiestas navideñas y el Día de la Madre. Debido a la proximidad de esta fecha, miles de medianos, pequeños y micro comercios se vienen alistando para impulsar sus negocios y maximizar sus ventas por estas fechas, señaló Ximena Vargas, Head of Operations de [SumUp](#) (Fintech europea que brinda soluciones de pago para la gestión de negocios a través de datáfonos inalámbricos y links de pagos).



Pago electrónico potencia ventas de comercios

En tal sentido, la ejecutiva de SumUp entrega cinco consejos útiles para incrementar las ventas en esta fecha tan especial.

1. Mejorar el punto de venta. Como estrategia de marketing se debe mejorar la exposición de los productos o servicios, hacer mejoras de las repisas exhibidoras, vitrinas, mostradores, etc.; es decir, las áreas que sean más vistas por los clientes. Los negocios de mayor dinamismo son los ligados a equipos electrónicos, celulares y accesorios, artículos deportivos, restaurantes, moda, licores, alimentos, tiendas de regalos, entre otros.

2. Actualizar plataformas de pago. La disponibilidad y adopción de las diferentes alternativas para realizar pagos ha tenido como punto de inflexión el 2020, el año de la pandemia, según la XII Edición del [Informe Tendencias en Medios de Pago de Minsait Payments](#). Desde los lectores para aceptar pagos por tarjeta, links de pago, transferencias bancarias, billeteras electrónicas, es decir, a más alternativas digitales de pago posibles, más facilidades es posible de entregar a clientes, ello con el fin de facilitar el proceso de compra y lograr mayores ventas.

3. Reforzar redes sociales. Es una buena oportunidad que no podemos desaprovechar. Emplear el sitio web y redes sociales para anunciar ofertas o promociones. Añadir una sección o banner dedicado al Día del Padre y realizar una campaña de email marketing para animar a los usuarios a visitar la tienda.

4. Armar kit de productos o promociones condicionadas. Son ofertas que condicionan el descuento de un determinado artículo preferido por los clientes, de otro de menor interés, así como recomendaciones, ofertas, promociones 2x1, que estén integrados por un artículo de altas ventas con otro que tenga menos movimiento, pero que sea complementario y además necesites sacar de tu inventario.

5. Atención personalizada. La atención personalizada es más que importante porque permite generar vínculos y fidelizar a los clientes. Por ello, es clave ofrecer un buen servicio sobre la base de una buena actitud, comunicación, disposición, y atención de consultas y dudas.

Comunicaciones

SumUp

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/636734369>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2023 Newsmatics Inc. All Right Reserved.