



Inicio &gt; Prensa &gt; Noticias &gt; Industria

## Noticia de Industria

🕒 Industria 25 noviembre de 2020

### ¿Cómo aumentar las ventas en este Black Friday?



*Pie de foto: Se espera que en este Black Friday haya un incremento del 20% en las ventas por Internet.*

**Durante los próximos 27, 28 y 29 de noviembre se llevará a cabo el Black Friday, una de las jornadas anuales de descuentos en ventas por Internet.**

**Se abre así la oportunidad para que los colombianos le madruguen a la Navidad y compren lo nuestro, y para que el comercio, afectado por la pandemia, aumente sus ingresos.**

Los próximos 27, 28 y 29 de noviembre se realizará una nueva jornada de Black Friday o Viernes Negro, que para este 2020 cuenta con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Colombia Productiva, en alianza con la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), en el marco de la estrategia 'Madrúgale a la Navidad y Compra lo Nuestro', del Gobierno nacional.

Pese a las dificultades derivadas de la pandemia por Covid-19, según datos de la CCCE, se espera que en este Black Friday haya un incremento del 20% en las ventas por Internet, frente a la pasada jornada de 2019.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo, José Manuel Restrepo, aseguró que la iniciativa permitirá darle una mayor visibilidad a las tiendas online de distintas categorías, ofreciendo a los colombianos la oportunidad de realizar las compras navideñas de manera adelantada,

... actividades por los canales de distintos canales...

A+ A- 📄 🐦 f 📷 📺

#### De tu interés



#### Últimas noticias



noviembre 25, 2020  
 Conozca cómo acceder a una de la 85 becas para obtener el certificado en Gestión de la Industria Turística



noviembre 25, 2020  
 ¿Cómo aumentar las ventas en este Black Friday?



El progreso es de todos

Mincomercio

Chatbot Ministerio de Comercio, Industria y Turismo





[Tweets by MincomercioCo](#)

“Jornadas como esta, que en 2019 registró un aumento en ventas de 630% en comparación con un viernes común -según Google-, son una oportunidad para que los colombianos compren lo nuestro y los comercios aumenten sus ingresos, apoyando así la reactivación de los negocios del país”, agregó.

La CCCE y Colombia Productiva hicieron las siguientes recomendaciones, para aprovechar el Black Friday de este año y que los comercios incrementen sus ventas:

**1. Comunique asertivamente:** antes de la jornada de descuentos, los potenciales compradores se encuentran más atentos y ansiosos. Este es un buen momento para ejecutar acciones de comunicación oportunas que le permitan estar en las primeras posiciones de sus bandejas de entrada, en sus SMS o en las páginas web que frecuentan. Estas acciones de comunicación también deben hacerse con posterioridad al evento, momento oportuno para fidelizar y aumentar el valor del tiempo del cliente y ofrecerle una experiencia post compra agradable.

**2. Prepárese y preste atención a los detalles:** verifique la configuración de los precios. Además, revise los términos y condiciones de la promoción y nunca subestime al cliente, no infle los precios.

**3. Use adecuadamente sus bases de datos:** haga un análisis juicioso de su base de datos de clientes y durante los 10 días previos al Black Friday procure no contactar usuarios inactivos, no hacer envíos repetitivos a personas que no han visto correos previos y evite crecer el número de usuarios intempestivamente. Por el contrario, contacte a los segmentos de alto *engagement* y mantenga la frecuencia de contacto con ellos.

**4. Aproveche para hacer seguimiento a sus clientes:** las ventas durante la jornada no son la única razón de ser de este tipo de eventos. A través de las promociones y descuentos, el Black Friday también es una oportunidad para ‘capturar’ datos de clientes actuales y potenciales, que pueden ser recurrentes en el futuro. Busque herramientas que le permitan hacerles seguimiento para transformar el incentivo de la primera compra en más compras futuras.

**5. Combata el fraude digital:** la seguridad es uno de los principales retos en el marco de estas fechas. Por esta razón, como comercio, tiene la responsabilidad de garantizar una compra segura y evitar el fraude digital. Esto le ayudará a aumentar la confianza entre sus clientes. Además, esté alerta ante incrementos desmedidos en las ventas o que estos sean mucho más altos de lo presupuestado; verifique siempre si recibe un alto volumen de compras realizadas por el mismo cliente o dirigidas a la misma dirección, que suelen ser señales de un posible fraude.

**6. Cuide la experiencia del cliente:** sea claro con sus clientes frente a los tiempos de respuesta, dé a conocer cuáles son los canales de comunicación disponibles para resolver dudas e inquietudes y ofrezca la mayor cantidad de métodos de pago.

Comparta esta publicación



A+

A-



Chatbot Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

