



Inicio > Prensa > Noticias > 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,

...continúa por los canales de distintos medios...

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



Chatbot Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

