

¡Y Comienza a Aparecer... El Rush de Navidad!

September 28, 2021



Introducción



Jenn Karsner
Consultora de Marketing



Erin Green
Consultora de Marketing

Agenda

- Perspectivas de la Industria
- Entender a tu cliente más valioso
- Llegar a tu audiencia
- ¿Cómo te activas?

Perspectivas de la Industria

Cómo investigan los productos y ventas los consumidores

Los sitios web de minoristas y las búsquedas en Internet son las fuentes más utilizadas para obtener información sobre nuevos productos / marcas

Fuentes Para Encontrar Información



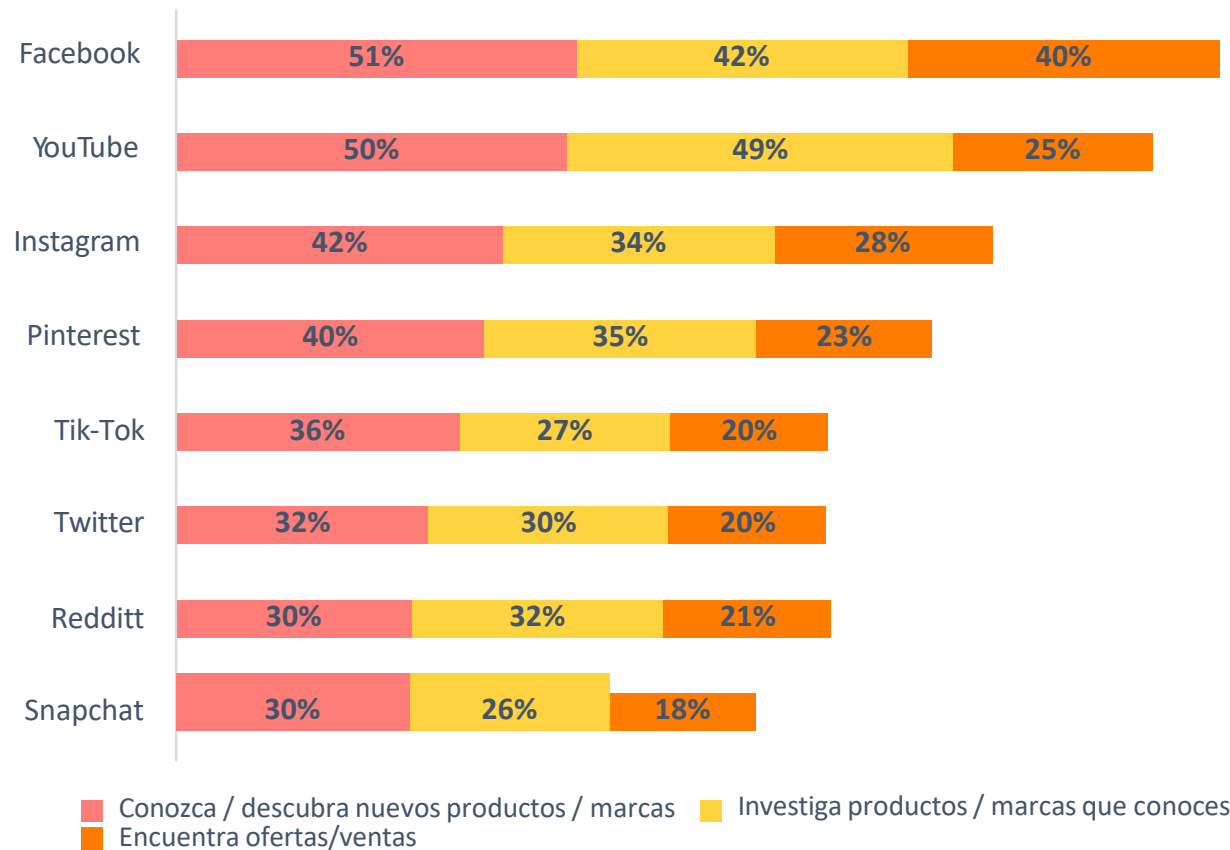
Q9: Which of the following do you use to...?
LocalIQ – 2021 Holiday Retail Study
Base 1,635 US Adults 18+ July – Aug 2021



Uso de Redes Sociales

Los compradores <40 tienen más probabilidades de utilizar las redes sociales para encontrar información sobre productos/marcas

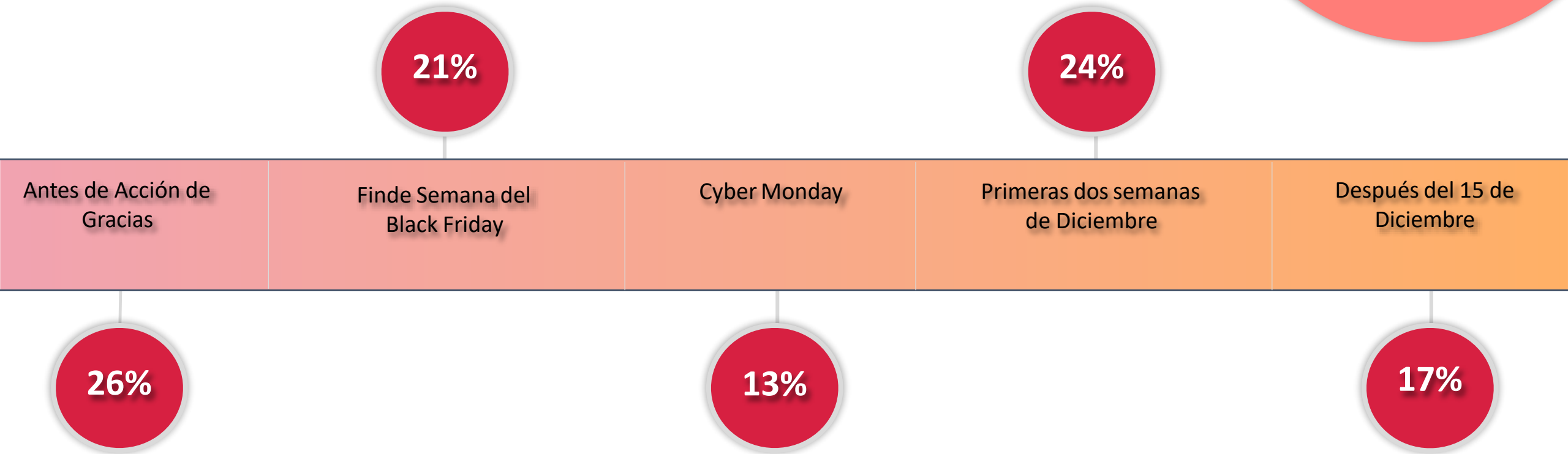
Plataformas de Redes Sociales Usadas para Encontrar Información



Q10: Which of the following social media sites do you regularly use to...?
LocalIQ - 2021 Holiday Retail Study
Base 1,635 US Adults 18+ July - Aug 2021

Pregunta: ¿Qué cantidad de sus compras se completarán durante estos períodos de tiempo de compra?

46%
Las compras de los días festivos se completarán **ANTES** del Cyber Monday



Investigación de sitios web, búsqueda y modelos de publicidad de vacaciones por correo electrónico

Navegación en Línea

88%

De los compradores buscarán obsequios en los sitios web de los minoristas este año.

Búsqueda en Línea

61%

De los compradores buscarán en línea antes de ir a la tienda para comprar.

Anuncios por mail

51%

De los compradores utilizarán los correos electrónicos de los minoristas para obtener descuentos en regalos.

Entendiendo A Tu Mejor Cliente

¿Quién toma decisiones florales durante las festividades?

Regaladores de obsequios festivos



Regaladores de último minuto

“Rayos, se me olvidó que Navidad es tan solo en tres días”

Planeadores

“El Black Friday está a la vuelta de la esquina ¡Necesito empezar a programar las entregas de los regalos de Navidad!”

Trabajadores de Oficina



GATILLO:

“Es esa época del año otra vez. Necesito comenzar a enviar obsequios a nuestros socios comerciales”

NECESIDAD:

Tendré que enviar obsequios a socios comerciales de todo el condado y prefiero que los obsequios apoyen a las empresas locales.

Decorators



GATILLO:

“Solo 50 días más para las fiestas! Ya es hora de decorar!”

NECESIDAD:

Ha sido una tradición familiar desde que era un niño que comenzamos a decorar la casa para las fiestas justo después de Halloween.

Cheryl: The Golden Goose



Donación de Referencias

- Cheryl necesita comprar regalos para todos los socios comerciales de su empresa
- Empieza a buscar regalos locales que se puedan personalizar para cada negocio.



Dar Regalos Para Amigos No Locales

- Como una ávida dadora de regalos con amigos que viven fuera de la ciudad, Cheryl busca enviar a sus amigos un regalo que los haga sonreír. Quiere poder compartir recuerdos con ellos incluso a miles de kilómetros de distancia.



Decorando Para Las Fiestas

- Cheryl comenzó a decorar su casa el día después de Halloween. Cuando entras en su casa, el olor de la Navidad se apodera de tus sentidos. Es como entrar en una película todos los años.



Estoy Lista Para Comprar

- Cheryl es su Golden Goose: es una directora de oficina con amigos de fuera de la ciudad a la que le encanta decorar y está buscando la mejor manera de poder dar un regalo a sus seres queridos durante las vacaciones. ¿Será tu floristería la que ella elija?

Define Tu Audiencia (Cheryl/Cheryl's)

- Clientes Frecuentes (Usa la información para determinar a tu audiencia)

Creando una personalidad de cliente:

- ¿Qué edad tiene?
- ¿Cuáles son sus metas?
- ¿Dónde viven?
- ¿Dónde esta tu área de servicio?
- ¿Cuánto te gustaría que gastara tu cliente?
- ¿Cuánto gastan actualmente?



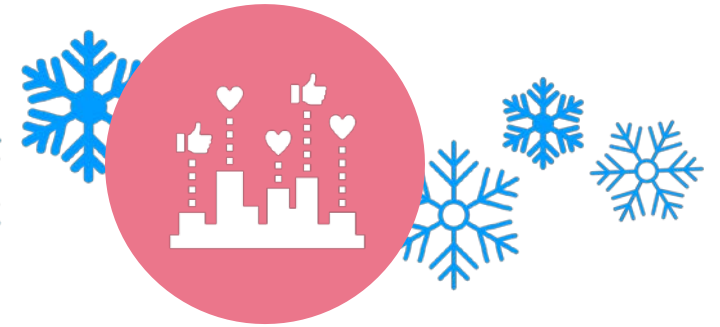
Llegando a La Audiencia



DEFINE
TUS METAS



DETERMINA
TU AUDIENCIA



DESARROLLA TU
CONTENIDO

Marketing Channels

1.5 miles de millones+ usuarios activos
Datos demográficos precisos

1 mil de millones + usuarios activos
100 billones de búsqueda por mes
Adwords, Search, Gmail

300 millones + usuarios activos

1 mil de millones + usuarios activos
4 billones de vistas de videos al día

400 millones + usuarios activos
Usuarios Visuales.

200 millones + usuarios activos
Pantalla completa,
videos de anuncios
verticales.
13-34 años

400 millones + perfiles
100 millones + usuarios activos
Puede dirigirse a empresas y puestos de trabajo

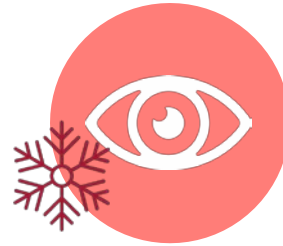
Aún 40 veces más efectivo en adquisición
de clientes que Facebook + Twitter
combinado el 90% de todos los
consumidores de Estados Unidos utilizan el
mail
Todos los días





APPS DE MENSAJES

Miles de millones de usuarios activos mensuales, incluidos los codiciados consumidores Millennial y Generation Z.



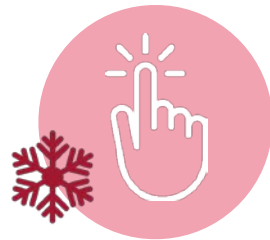
CONTENIDO VISUAL

Compruebe si puede representar algo visualmente antes de comprometerse con el texto.



CONTENIDO INTERACTIVO

Polls, Q&A, Lives, Webinars.



VIDEO

El 50% de los compradores dicen que el video en línea les ha ayudado a decidir qué marca o producto específico comprar.

¿Estás Creando Contenido Actualmente?

- Transformando esto:



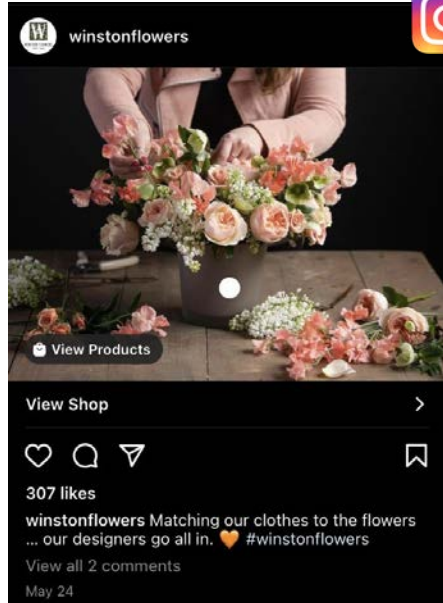
- En una Experiencia:



¿Cómo Activarse?

Iniciar la Planeación de Contenido

- Inicie la planificación de contenido.
- Ayude a aprovechar las principales festividades.
- Ventas y promociones, mapa de mensajes, mantenerse comprometido.
- Resultados de datos



Content Calendar



Lista de Verificación de Activación

- ❑ Mantener Google My Business actualizado
- ❑ Darle mantenimiento a tu página web
- ❑ Mantener los canales sociales con contenido fresco
- ❑ Vea cómo aparece en los listados locales
- ❑ Define un presupuesto de Marketing
- ❑ Define tus metas
- ❑ Determina tu audiencia
- ❑ Decide si vas a dar ofertas especiales o promociones.
- ❑ Mensajería coherente en todas las plataformas
- ❑ ¡Ponte creativo y diviértete!



¡Gracias!

