

Calendario e-commerce

¡Multitud de ocasiones para animar tu tienda y subir las ventas!



Encuentra un consejo cada la semana
¡Para que tu año comercial sea un éxito con PrestaShop!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2 	3	4	5	6  Día de Reyes	7	8 Inicio de las rebajas
9	10	11	12 	13	14	15
16	17 	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28 Año Nuevo Chino	29
30	31					

Los consejos para enero



¿Tienes todo listo para las rebajas? Precios anteriores tachados, boletín, ventanas emergentes, recordatorio de carrito abandonado... [Hemos seleccionado para ti las herramientas esenciales para dar la campanada en este momento clave del año.](#)



[Programa tu comunicación](#) desde las 8 de la mañana y una publicación en las redes sociales; el primer día es el día con más tráfico, registrándose un 97 % más de visitas suplementarias. Y no olvides recordar que los precios que aparecen tachados en tu tienda son los precios más bajos de los 30 días anteriores a las rebajas.



¿Es un periodo de mucha asistencia? ¿Quieres ganar una hora al día? Usa estas herramientas que ponemos a tu disposición [para facilitar el envío de tus pedidos.](#)



¿Te cuesta darle salida al stock? [Anímate a hacer una venta flash](#) de duración limitada (24 horas) o hasta fin de stock. ¡El 52 % de los internautas gasta más durante las promociones que durante las rebajas!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1	2 Fiesta de la Candelaria	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14 San Valentín	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26 Carnaval
27	28 Día de Andalucía					

Los consejos para febrero



Aprovecha el tráfico que generan las rebajas [para analizar las estadísticas de tu sitio de e-commerce](#) gracias a los paneles de control desarrollados por PrestaShop: transacción por método de pago, conversión por franja de edad, por país y por categoría... Cada criterio es un índice para optimizar tu sitio, tus ventas y cada ficha de producto.



Se acerca San Valentín...
Ofréceles a tus clientes **selecciones especiales de ideas de regalos** y garantízales una entrega a tiempo. Indica en tu sitio y tu [boletín](#) la fecha límite para realizar el pedido o, incluso, ofréceles la posibilidad de seleccionar la fecha de entrega deseada.



¡El 32 % de las compras se decide por la rapidez de entrega! [No olvides ofrecer distintos métodos de entrega](#) para conquistar a tus clientes, desde los que tienen prisa hasta los que quieren ahorrar.



Este año, facilítales el trabajo: si les [envías automáticamente cupones de descuento para que lo utilicen cuando realicen una compra](#), podrás aumentar un 11 %, como mínimo, el carrito medio de tus clientes.



Ahora que se acerca el Día Internacional de la Mujer, dirígete a las féminas de tu base de datos y [ofréceles un regalo o un descuento en tu tienda](#). Programa los mensajes para el miércoles, 8 de marzo.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 Día de las Islas Baleares	2	3	4	5
6	7	8 Día Internacional de la Mujer	9 	10	11	12
13	14	15 	16	17	18	19 San José / Día del padre
20  primavera	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30 	31		

Los consejos para marzo



El 68 % de los internautas mantiene conversaciones en los chats online. Instala ya una solución de [mensajería instantánea con tus clientes](#) para darles consejos, aumentar tus conversiones, como la satisfacción de tus clientes, y reducir las devoluciones de productos.



Los métodos de pago preferidos por los españoles son la tarjeta de crédito (63 %) y Paypal (6 %). [Ofrece métodos de pago adaptados a tus clientes](#), así mejorarás tu tasa de conversión y limitarás la tasa de abandono del carrito.



¿Aún no tienes diseñador gráfico? ¡PrestaShop piensa en todo! ¡Descarga estas [imágenes creadas para tus promociones de primavera!](#)



El 45 % de la población difunde sus compras en las redes sociales (el 41 % por Facebook, el 38 % por Twitter y el 21 % por Instagram). No dudes en anunciar tus nuevos productos y promocionar los más vendidos en las [redes sociales](#). También puedes organizar juegos virales para recompensar a tus seguidores... y ampliar tu comunidad.

ABRIL

2017

"Tripliqué mis ventas diarias en pocos días vendiendo a través de Amazon. Después empecé a ofertar mis productos en otros mercados digitales. En un año, ¡pase de 40 a más de 600 ventas al día! Además, me ha permitido vender en cualquier país de un modo muy sencillo y sin tener que traducir mi sitio a una docena de idiomas."

Jérôme, Foxchip.com

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2
3	4	5	6	7 	8	9
10	11	12	13 Jueves Santo	14 Viernes Santo o Pascua	15	16
17 Lunes de Pascua	18	19 	20	21	22	23
24 	25	26	27	28	29	30

Los consejos para abril



Protégete de las demandas de los clientes gracias a las [condiciones generales de venta personalizadas para tu actividad](#) y asegúrate de que tu tienda cumple con la "Loi Hamon" (ley francesa relativa al consumo).



El 66 % de los españoles ya ha comprado en un mercado virtual: 16 millones de visitantes únicos al mes en Amazon, 9,8 millones en Cdiscount y 8,6 millones en eBay. [Sincroniza tu catálogo](#) y gestiona los pedidos directamente desde tu back-office con un solo clic. Puedes llegar a **multiplicar tus ventas por 15 sin esfuerzo**.



Antes de felicitar a todas las mamás, [ofrece alguna ventaja](#) (gastos de envío gratuitos, regalo junto al pedido...) a los clientes que alcancen un cierto importe de compra: ¡ideal para satisfacer a tus clientes y aumentar tu carrito medio!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1 Fiesta del Trabajo	2 Fiesta de la Comunidad	3 	4	5	6	7 Día de la madre
8	9 Día de Europa	10	11	12 	13	14
15	16 	17	18	19	20	21
22	23 	24	25	26	27	28
29	30	31 				

Los consejos para mayo



El 73 % de los visitantes que entran en un sitio de e-commerce lo abandonan en menos de dos minutos si no encuentran lo que buscan. ¡No los pierdas! [Añade una sección de búsqueda mediante filtros](#) para llevarles directamente al artículo que necesitan. La tienda Modz incrementó sus conversiones en un 37 % tras instalar esta funcionalidad.



Desvívete por tus clientes... Refuerza su fidelidad de un modo sencillo: [envíales automáticamente un cupón de descuento el día de su cumpleaños](#). Es una estrategia que se usa a menudo, ¡pero siempre gusta!



Mejora la visibilidad de tus productos añadiéndoles [etiquetas personalizadas](#): "Best", "Favorito", "Oferta", "Fabricado en...", "100 %..." "Entrega en 24 h"... ¡Personaliza las etiquetas de tus productos para acaparar toda la atención de tus visitantes!



¿Necesitas ideas para mejorar el importe medio de tu carrito? Apuesta por hacer [sugerencias personalizadas de productos en la ventana para añadir artículos al carrito](#): ¡con esta estrategia puedes facturar entre un 10 % y un 30 % más!



¡Haz que el proceso de compra sea más fácil para aumentar tus conversiones! Las compras aumentan un 45 % cuando se elimina la obligación de registrarse... Propón varias soluciones para satisfacer a todos tus clientes: compra sin cuenta, [registro a través de las redes sociales](#)...

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			1	2	3 Corpus Cristi	4
5 Lunes de Pentecostés	6	7	8 	9	10	11
12	13 	14	15	16	17	18
19	20	21  verano	22	23	24	25
26	27 	28	29	30		

Los consejos para junio



El 61 % de los usuarios online abandona el proceso de compra de un producto porque no encuentra una marca de confianza; utiliza los medios de personalización del pie de página para colocar [elementos que ofrezcan confianza](#)



En 2016, el 68 % de los clientes abandonó sus compras. Pon en marcha un [recordatorio automático de carritos abandonados](#) (con o sin código promocional) para animarles a acabar el pedido. ¡Puedes mejorar tu tasa de conversión hasta un 15 %!



Promociones, rebajas de verano, vuelta al cole... ¡Descarga estas [imágenes creadas para tus promociones de verano](#)!



El 30 % del tráfico de e-commerce procede de los teléfonos móviles; comprueba que tu sitio web está bien adaptado a los móviles y que la navegación es fácil.

Mejora tu negocio con los módulos de nuestros partners

> Packlink

ENVÍO Y LOGÍSTICA



Con Packlink PRO contarás con más de 300 servicios de transporte en un única plataforma, para que selecciones el que mejor se adecúe a tus necesidades. Sin costes mensuales ni contratos. Instala nuestro Addons y ahorra tiempo y dinero.

[Descubrir](#)

> Nosto

MARKETING

MEJORA TUS VENTAS



Nosto permite que cualquier ecommerce pueda lanzar campañas de marketing multi-canal 1-1 y optimizarlas de forma sencilla. Empieza a beneficiarte del poder de la personalización en tan solo un par de días con una fácil configuración para Prestashop

[Descubrir](#)

> Pilibaba

FACILITA LAS VENTAS INTERNACIONALES



Apoyar todas las maneras de pago en China en UN SDK, incluyendo Unionpay, Alipay, Wechat-Pay y más de 50 tarjetas bancarias. Ofrecerte ayuda de pago, logística y marketing en una solución, una personalizada y cómoda experiencia de compras de comercio electrónico transfronterizo para sus clientes chinos.

[Descubrir](#)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					1	2 Inicio de las rebajas
3	4 	5	6	7	8	9
10	11	12	13 	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26 Día de los abuelos y abuelas	27	28	29	30
31						

Los consejos para julio



Incrementa tu tasa de transformación con un [blog](#). El 61 % de los internautas ha hecho alguna compra después de leer una entrada en un blog. Una tienda con blog **multiplica su tráfico por 15**.



Aprovecha el verano para [darle vida a tus fichas de productos](#) y hacerlas más atractivas para la vuelta al cole. El 31 % de los internautas se siente más dispuesto a comprar si puede ver el producto desde todos los ángulos; y el 73 % de los consumidores si el producto va acompañado de un vídeo. La mejora de las imágenes y las ampliaciones de calidad pueden **incrementar las ventas hasta un 54 %**.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	1	2	3	4 Campeonato del mundo de 	5	6
7	8 	9	10	11	12	13
14	15 Asunción de la Virgen	16	17	18 	19	20
21	22 	23	24	25	26	27
28	29	30  La vuelta al cole	31			

Los consejos para agosto



... ¡Date un respiro! Como vendedor online, te ocupas de infinidad de tareas: animar tu sitio web, las relaciones con los clientes, las compras, la logística, los desarrollos... **Deja un poco de tiempo para ti, es lo más importante (y aprovecha para ver los Juegos Olímpicos) :**



Prepara tus correos electrónicos para la vuelta al cole: adapta el diseño de tus correos electrónicos a la identidad visual de tu sitio web, a tu actividad o a la época del año con el módulo nativo Gestor de plantillas de correos electrónicos, integrado por defecto en el back-office de tu tienda. Para ayudarte, PrestaShop planea crear plantillas de correo electrónico para personalizar.



Vuelta al cole: ¡los consumidores ahorran un 48 % comparando precios! No pierdas ninguna venta, [sincroniza tu catálogo en los comparadores](#).



Un truco infalible para que la vuelta al cole sea un éxito y garantizar su continuidad: [el programa de patrocinio y fidelización](#). Es muy programa muy sugerente desde su lanzamiento y te aporta además un aumento del carrito medio a lo largo de los años: ¡los clientes habituales gastan como media el 67 % más después de 30 meses! ¡Asegura el éxito de tu tienda durante varios años!



La vuelta al cole es la segunda mejor época del año para el e-commerce. Piensa en ofrecer gastos de envío gratuitos a partir de determinado importe. Ten en cuenta que los gastos de envío son el principal motivo para abandonar la compra y que **¡el 47 % de los compradores declara preferir abandonar sus compras si la entrega no es gratuita!** [¡Descubre nuestra selección de módulos para que tu volumen de negocios se dispare!](#)

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4	5 	6	7	8	9	10
11	12	13 	14	15	16	17
18	19	20	21	22  otoño	23	24
25	26 	27	28	29	30	

Los consejos para septiembre



¡[Organiza un concurso](#) en tu tienda! Si lo promocionas a través de las redes sociales y mediante un boletín, tienes el medio ideal para engrosar tu archivo de clientes y conseguir que nuevos visitantes descubran tus productos.



Para mejorar la confianza en tu sitio web (y, de paso, las conversiones), [publica en él opiniones de clientes](#). Pueden generar un aumento de las ventas del 18 % y un aumento de las conversiones del 34 %. ¡No lo dejes escapar!



Descarga tus [imágenes para Halloween, Black Friday, Cyber Monday y Navidad](#). Están listas para usar en el carrusel y el bloque de publicidad de tu tema por defecto.



Las mejoras de uso como la optimización de la navegación pueden incrementar el ROI hasta en un 83%. Redescubre tu sitio desde la óptica del cliente o pide a tus amigos que lo hagan por ti. ¿Tus categorías son suficientemente claras y descriptivas? Repasa los títulos y modifícalos para que sean sencillos y claros... sin olvidarte del posicionamiento, por supuesto.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2	3	4	5	6 	7	8
9	10	11 	12 Fiesta Nacional de España o Día de la Hispanidad	13	14	15
16	17	18 	19	20	21	22
23	24	25 	26	27	28	29
30	31 Halloween					

Los consejos para octubre



Llega la época de las compras navideñas... [Aprovisiónate bien](#), sobre todo de tus productos más vendidos y de los más buscados. ¡No te quedes sin stock en el momento álgido del año!



Cerca de 8 compradores online de cada 10 declaran haber usado Internet para coger ideas o comprar los regalos. Adelántate a la competencia y empieza [con tu estrategia de posicionamiento \(SEO y SEM\) navideña](#). ¡Lanza ya tus campañas publicitarias!



Prepara la Navidad en tu tienda: [descubre nuestra guía con 37 consejos](#) para arrasar durante el periodo más importante del año.



En 2015, el 45 % de los compradores online declaró haber comprado en Internet un porcentaje mayor de sus regalos de Navidad que el año anterior. [Personaliza los productos de la página de inicio de tu tienda](#) y crea una categoría específica, una página especial y un banner para fomentar las compras navideñas anticipadas.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		1 Día de todos los Santos	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24 Black Friday	25	26
27 Cyber Monday	28	29	30			

Los consejos para noviembre



Asegúrate de que tu sitio web es lo suficientemente rápido para hacer frente al tráfico que generan las fiestas navideñas. Ten en cuenta que solo el 22 % de los sitios web se cargan en menos de cinco segundos y que el 57 % de los internautas abandona los sitios web que tardan más de tres segundos en mostrarse. [Desmárcate y reduce el tiempo de carga de tus páginas.](#)



Prepara con antelación un "Calendario de adviento" con la promoción de un artículo diferente cada día en tu tienda, a partir del uno de diciembre. Así te aseguras visitas y compras durante las fiestas navideñas. [Programa una ventana emergente para cada día](#) y presenta a tus visitantes el "regalo" que han ganado (por ejemplo, un descuento). ¡Adictivo y muy apreciado!



Los regalos personalizados son los que más gustan. [Permite a tus clientes personalizar](#) los artículos que compran: ¡mejorarás la tasa de conversión!



¡Prepárate para el Black Friday! El Black Friday marca el inicio del periodo de compras de Navidad, seguido por el Cyber Monday, donde el tráfico aumenta un 20 %. Y no olvides insistir en [la duración EXTREMADAMENTE limitada de la oferta](#) para propiciar las compras compulsivas.



El pequeño plus que marca la diferencia: ¿y si tus clientes pudieran añadir una tarjeta personalizada cuando compran un regalo? [Ofrece este servicio](#) y hazlo de forma gratuita durante las navidades. ¡Te diferenciarás de la competencia y a tus clientes les encantará!

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				1	2	3
4 	5	6 Día de la Constitución	7	8 La Inmaculada Concepción	9	10
11	12 	13	14	15	16	17
18	19	20	21 invierno 	22	23	24
25 Navidad	26 Boxing Day	27 	28	29	30 	31 noche de año nuevo

Los consejos para diciembre



El próximo fin de semana es el más importante del año para el comercio. **Potencia tu visibilidad** e invierte en publicidad: ¡lo rentabilizarás rápidamente! Por ejemplo, el 34 % de los internautas ha comprado un producto después de haberlo visto en [Google Shopping](#) en los últimos 6 meses. Si muestras las imágenes de tus productos, puedes aumentar tus conversiones entre un 20 % y un 50 % en solo unos días. ¡Indispensable para un periodo clave!



Indica claramente **la fecha límite de compra** para que el pedido llegue a tiempo para las fiestas: evitarás defraudar a tus clientes y las devoluciones de productos.



¡Descarga estas [imágenes promocionales](#) y gana ese tiempo que tanto necesitas para preparar las rebajas!



¡Facilita el inventario de fin de año y ahorra tiempo! Funcionalidades que te permitirán realizar tus inventarios de stocks de forma fácil (manualmente o con un lector de códigos de barra) sin dejar de vender.



Se acaba el año y dentro de nada vuelven a empezar las rebajas... Descubre nuevas funcionalidades [que te ayudarán a tachar en solo unos clics los precios antiguos](#) de tus productos, por marca, por categoría... ¡Ahorra tiempo y descansa antes del Año Nuevo!