

## Impulsa tu negocio con promociones inteligentes

Diseñar promociones para tu negocio puede tener un resultado positivo, ya que son una herramienta que no sólo impulsa la venta de tus productos o servicios, también ayuda al posicionamiento de nuevos artículos, a incrementar la fidelidad de tus clientes y es un excelente apoyo para tu fuerza de ventas.

Una característica particular de las promociones es el contexto en el que se realizan; verano, fin de año, Día de las madres, etc., son excelentes ocasiones para realizar este tipo de acciones, por lo cual debes planear tu estrategia con anticipación, ¿pero cómo puedes iniciar?

Ya sea que tengas un negocio de venta de alimentos o una tienda de ropa, te compartimos las siguientes promociones que puedes aplicar. Recuerda que debes seleccionar las más adecuadas de acuerdo a tu estrategia actual de ventas para obtener resultados adecuados.

1. Descuentos. Puedes bajar el precio de un producto por tiempo limitado y tener un efecto inmediato. Así tendrás más movilidad de un artículo determinado y podrás adquirir otros que tengan una mayor demanda.
2. Producto relacionado. Ofrece un producto gratis que se relaciona con un artículo en cuestión. Si estás promocionando una prenda, regala un accesorio acorde a ella.
3. Producto complementario. En este caso, el artículo que se regala no se relaciona directamente con el servicio que se promociona. Por ejemplo, un viaje a cierto lugar más una orden gratis de pizza en la ciudad.
4. Demostraciones. Colabora con algún influencer que vaya acorde a tu marca para hacer una demostración digital de tus productos; la puedes realizar en alguna de tus redes sociales, Facebook o YouTube, por mencionar alguna.
5. Envío gratis. Si tienes una línea de restaurantes, asigna días o fechas específicas donde el envío sea totalmente gratis para incentivar la compra. De la misma forma, esta promoción puede aplicarse en tu tienda online.

