

# **Día del Padre: ¿Cómo aprovechar estos últimos días de campaña a favor de tu negocio?**

Estamos a días de celebrar el Día del Padre, fecha especial que busca resaltar el rol de los padres dentro de la familia y de la sociedad, pero a su vez, una oportunidad para los emprendedores de incrementar sus oportunidades de venta.

Sobre todo, en un escenario donde muchos de ellos buscan recuperar su inversión ante la campaña futbolera.

En ese sentido, con la finalidad de coadyuvar a los emprendedores de la pequeña y mediana empresa en esta campaña especial, Mario Roncal Zolezzi, director de la Escuela de Administración de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (UARM), comparte 4 consejos para incrementar las ventas durante la campaña del día del padre.

## **Genera el ambiente de la fecha especial**

Alude tu comunicación al Día del Padre en tus diferentes canales de venta: online y offline. Esto aumentará el vínculo emotivo de tu negocio conectando con tus potenciales clientes. Por ejemplo: implementa imágenes o merchandising referenciales en tu local o tienda, y desde tus redes sociales, empieza adaptando tus publicaciones con íconos de padre e hijo.

## **Plantea promociones**

La campaña futbolera dejó un inventario de productos sin vender y al mismo tiempo, reforzó el cariño y amor por la

blanca y roja. Implementa promociones con aquellos productos en stock: paquetes padre e hijo, descuentos, promociones 2x1, etc. Incluso, puedes brindar el delivery de manera creativa como servicio incluido en cada compra siempre y cuando te reciba el papá. Con ello, podrás recuperar tu inversión de manera estratégica.

## **Aprovecha las herramientas digitales**

Hoy en día son cada vez más las personas que realizan compras a través de aplicativos de mensajería instantánea como WhatsApp, esto por la rapidez en la compra y una experiencia más personalizada. Si estás pensando en utilizar esta herramienta, puedes iniciar creando listas con tus clientes más frecuentes y enviar información personalizada sobre tus diferentes promociones u ofertas por el Día del Padre.

## **Merchandising como valor agregado**

Si está en tus posibilidades invierte en un detalle adicional para tus clientes. Ello te permitirá darle un valor agregado a la experiencia de compra. Por ejemplo: Una alternativa puede ser entregar tu producto en un packing personalizado de tu marca, una muestra adicional de tu producto, un llavero con la opción de agregar una fotografía para padre e hijo, etc. Procura que el detalle esté vinculado con el rubro de tu negocio