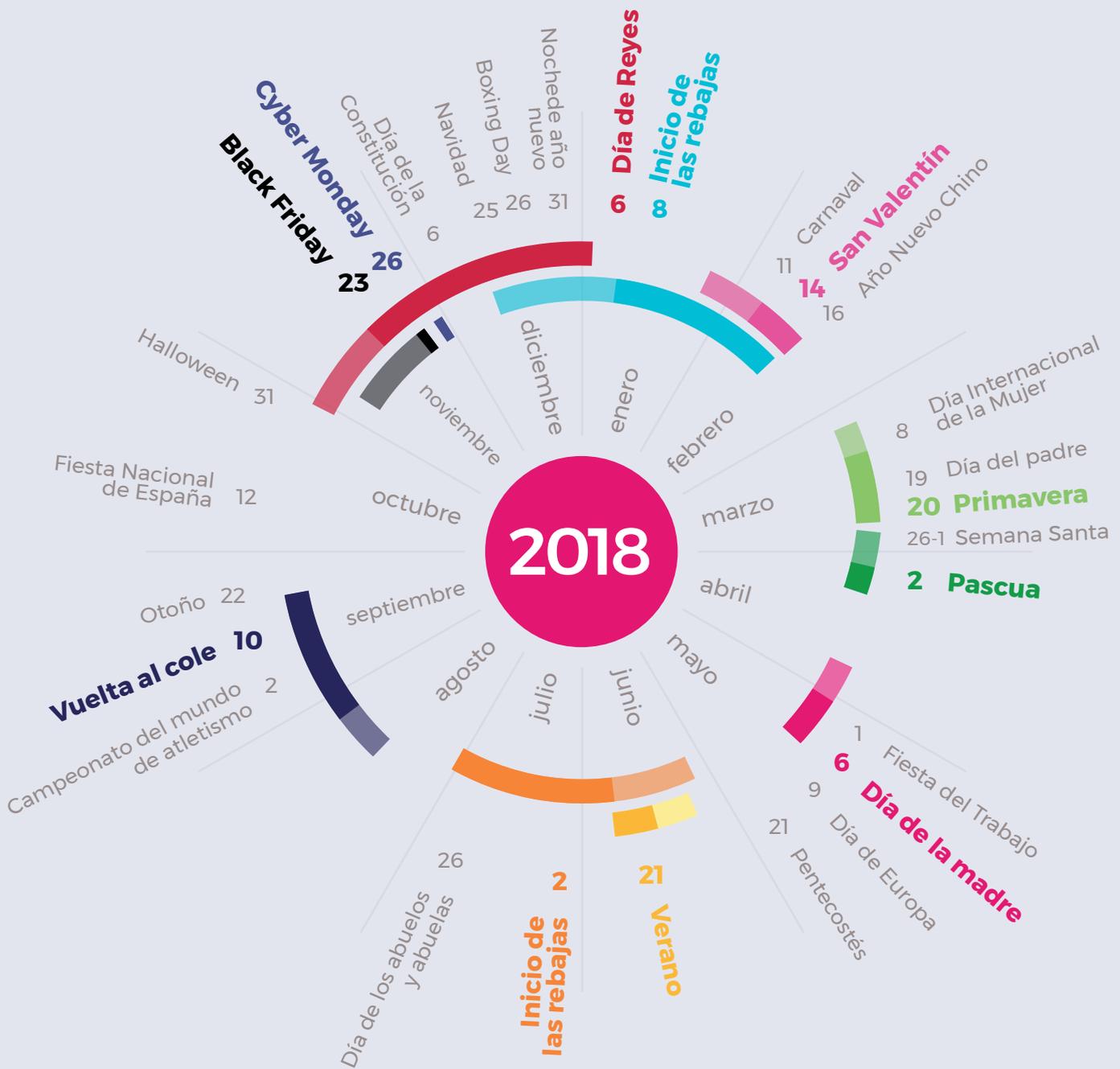


Calendario e-commerce

¡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
29	30	31				

Los consejos para enero



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.



¿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!



[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.

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

Los consejos para febrero



Al menos uno de cada dos compradores celebra San Valentín. Y las búsquedas y compras se efectúan durante las dos semanas anteriores, sobre todo entre el 7 y el 12 de febrero. El regalo con el que triunfarás seguro (y que entusiasma a los vendedores online) es... [¡la tarjeta regalo electrónica!](#) La opción ideal para los que esperan hasta el último momento o para los más indecisos... Con la tarjeta virtual podrás aumentar tus ventas sin mover un dedo y ganar el doble de clientes (el que la compra, y el que la canjea). ¿Existe algo más práctico?



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.



¡Aumenta tu visibilidad en los buscadores! Te revelamos todos los trucos para [mejorar el posicionamiento](#) de tu tienda online.



Este año, facilítale 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 Jueves Santo	30  Viernes Santo o Pascua	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.



En 2017, uno de cada tres pedidos se realizó con un dispositivo móvil. No olvides comprobar que tu web se adapta totalmente a todos los tipos de pantallas, móviles y tabletas, desde la página de inicio hasta el correo electrónico de confirmación del pedido. Ofrece a tus usuarios la mejor experiencia con [temas de colores personalizables](#). Solo tienes que seleccionar tu sector de actividad y el diseño que más te guste.



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



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.



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

2018

"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 Lunes de Pascua	3	4 	5	6	7	8
9	10	11	12 	13	14	15
16	17	18 	19	20	21	22
23	24 	25	26	27	28	29
30						

Los consejos para abril



Tus clientes siempre han sido tus mejores embajadores. ¿Y si también posaran para ti? **Invita a tus clientes a compartir sus fotos con [tus productos en Instagram](#)** y a mostrarlas en tu tienda (después de pasar por tu filtro, claro). Esta estrategia aumentará tu tráfico, las fidelizaciones y las conversiones. No está nada mal, ¿no?



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**.



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).



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 (Sólo Madrid)	3	4	5	6 Día de la madre
7	8	9 Día de Europa	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21 Lunes de Pentecostés	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31 Corpus Christi			

Los consejos para mayo



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!



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!



¿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](#)...



Te guste o no el fútbol, el Mundial está a la vuelta de la esquina y todas las tiendas online se vestirán con los colores del campeonato. No esperes más para poner en marcha tu [promoción](#), ¡las herramientas ya las tienes!



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  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 truco definitivo para aumentar exponencialmente el importe medio del carrito y dar salida a los productos sin vender: [vender productos por packs](#). Con esta herramienta, venderás dos o tres productos en vez de uno, tu cifra de negocios aumentará sin que te des cuenta y tus clientes estarán la mar de contentos por haber aprovechado una oferta especial.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						1
2 Inicio de las rebajas	3	4	5	6	7	8
9	10 Amazon Prime Day	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



¡Ya no queda nada para el Prime Day 2018! [Si vendes productos en Amazon](#), comprueba que todas tus fichas están perfectas y prepárate para todos los envíos que se avecinan... El Prime Day 2017 es el mayor acontecimiento de compra online de toda la historia de Amazon y supera en ventas al Black Friday y al Cyber Monday. Durante 30 horas, este famosísimo mercado virtual propone cientos de miles de ofertas. La edición de 2017 supuso un aumento del 60 % respecto al año anterior, con un crecimiento de las ventas todavía más pronunciado para las pequeñas empresas y emprendedores.



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 %**.



¿Te has dado cuenta de que las grandes empresas de e-commerce proponen ahora a sus clientes **guardar un producto para más tarde, en lugar de eliminarlo del carrito**? Así, en su próxima visita, encontrarán el artículo en el carrito y podrán añadirlo a su pedido con un simple clic. ¿No te parece genial? [Añade esta funcionalidad a tu tienda](#) para fidelizar a tus clientes e incrementar el importe medio del carrito sin apenas esfuerzo.

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



¡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.



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



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!