Lovediseño

HOLA EMPRENDEDORES!

MI NOMBRE ES VICTORIA SOY MAMÁ EMPRENDEDORA ACTUALMENTE ME DEDIDO A CREAR CURSOS DIGITALES PARA EMPRENDEDORES AMANTES DEL DISEÑO Y LA DECO PARA FIESTAS.

EN ESTA OCASIÓN LES QUIERO DEJAR ALGO QUE ESPERO LES SIRVA PARA PODER PROGRAMAR LAS PUBLICACIONES Y PRODUCTOS DE SUS EMPRENDIMIENTOS CON EL FIN, QUE TODOS BUSCAMOS, DE VENDER MÁS Y HACER CRECER ESO POR LO QUE TANTO SOÑASTE Y PROYECTASTE...
HOY LES PRESENTO EL

CALENDARIO DE MARKETING

¿QUÉ ES EL CALENDARIO DE MARKETING?

EL CALENDARIO DE MARKETING ES UNO DE LOS PRINCIPALES RECURSOS PARA PODER ORGANIZAR MUCHO MEJOR LA PLANIFICACIÓN ANUAL DE TU NEGOCIO. EN ÉL PODRÁS ENCONTRAR TODAS LAS FECHAS IMPORTANTES PARA QUE TUS PLANES DE PUBLICIDAD, PUBLICACIONES Y LANZAMIENTOS DE PRODUCTOS ESTÉN MÁS ORGANIZADOS.

EL CALENDARIO ANUAL DE MARKETING TE PERMITE ESTAR PREPARADO DESDE AHORA MISMO, PENSÁ QUE NINGUNA MARCA DEJA SUS ESTRATEGIAS HASTA EL ÚLTIMO MINUTO, TODO ESTA PLANIFICADO DE ANTE MANO.

UN CALENDARIO BIEN DISEÑADO TE AYUDARÁ A GARANTIZAR QUE TU NEGOCIO PONGA EN PRÁCTICA UNA CAMPAÑA DE MARKETING EFICAZ TODO EL AÑO
YA TE IMAGINARÁS QUÉ CONTIENE ESTE CALENDARIO, SI CLARO, TODAS LAS FECHAS ESPECIALES EN DONDE TODOS NOSOTROS CONSUMIMOS PRODUCTOS Y COMPRAMOS TANTO PRESENTES COMO REGALOS. ENCONTRARÁS FECHAS COMO: SAN VALENTÍN, PASCUAS, DÍA DEL NIÑO, DÍA DEL PADRE Y MADRE, BLACK FRIDAY, NAVIDAD, ENTRE OTROS....

PARA SACARLE AL MÁXIMO PROVECHO A ESTAS FECHAS DONDE LAS PÈRSONAS COMPRAN Y CONSUMEN MAS DE LO HABITUAL, ES NECESARIO PLANIFICAR CADA UNA DE NUESTRAS ESTRATEGIAS MES POR MES, DE ESA MANERA RECIBIREMOS MAS COMPRAS O PEDIDOS.

LO QUE HAREMOS A CONTINUACIÓN ES TRABAJAR CON LAS FECHAS CLAVES PARA AUMENTAR NUESTROS INGRESOS UTILIZANDO LOS MOMENTOS FUERTES DEL AÑO.

Lovediseño

TIPS PARA PLANIFICAR MI CALENDARIO

*PARA COMENZAR ESCRIBIR CADA MES EN UNA HOJA CON SUS FECHAS ESPECIALES Y PUNTUAR POSIBLES LANZAMIENTOS DE PRODUCTOS RELACIONADOS A DICHA FECHA. O USAR EL QUE ENCONTRARÁS EN ESTA GUÍA.

POR EJEMPLO: FEBRERO >> SAN VALENTÍN >> CAJA DE BOMBONES LOVE.
GUIRNALDA CON FOTOS
DESAYUNO PERSONALIZADO
ENVOLTORIOS DE GOLOSINAS AMOR

*PROMOCIONAR AL MENOS CON 15 O 20 DÍAS DE ANTICIPACIÓN ESE PRODUCTO, CON EL FIN DE TOMAR PEDIDOS Y ORGANIZAR MUCHO MEJOR EL ARMADO Y ENTREGA.

Loveadsen

*REALIZAR PUBLICACIONES CON LLAMADO A LA ACCIÓN, POR EJEMPLO: PUBLICACIONES CON BOTONES DE "COMPRAR" "ENVIAR MENSAJE" "VISITAR SITIO WEB".

*CREAR LA NECESIDAD DE COMPRA, POR EJEMPLO: "QUE ESTAS ESPERANDO" "YA TENES TU REGALO PARA" "EL MEJOR REGALO PARA"

*ADEMÁS DE CONTINUAR PÙBLICITANDO NUESTROS PRODUCTOS, SIEMPRE PUBLICAR LO RELACIONADO CON LA FECHA CLAVE, CREAR HISTORIAS EN INSTAGRAM, HACER VIDEOS CORTOS.

*MOSTRAR LA CARA DETRAS DE TODO NUESTRO TRABAJO, NO LE TEMAN A LA CÁMARA A LA GENTE LE GUSTA VER QUIÉN ESTÁ DETRAS DE ESO QUE COMPRÓ. MUESTREN UN VIDEO TRABAJANDO, FOTOS DEL PASO A PASO O ELABORACIÓN DE PRODUCTOS.

***NO TODO ES VENTA!** RECUERDEN QUE SI TODO EL TIEMPO QUIERO VENDER VENDER Y VENDER MI CLIENTE POTENCIAL SE ABURRIRÁ DE ESE CONTENIDO Y LO PERDEREMOS.

TIPS PARA PLANIFICAR MI CALENDARIO

*CREAR CONTENIDO. QUÉ QUIERE DECIR ESTO? BUENO SERÍA NO TODO ES VENTA!!! MOSTRAR A NUESTROS CLIENTES EL DÍA A DÍA DE NOSOTROS, DEL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE NUESTROS ARTÍCULOS.
RELACIONAR TEMAS QUE TENGAN QUE VER CON MIS PRODUCTOS POR EJEMPLO: REALIZO DECORACIÓN DE FIESTAS, DOY TIPS PARA UN CORRECTO ARMADO DE UNA MESA DE CANDY BAR, RECOMIENDO LAS MEJORES GOLOSINAS PARA EL VERANO, JUEGOS PARA UNA FIESTA DE CUMPLEAÑOS, ETC...
PUBLICAR FRASES MOTIVACIONALES A MIS CLIENTES, QUE ESTO LLEVE A COMPARTIR MI CONTENIDO, REALIZAR COMENTARIOS Y RECIBIR ME GUSTA.
LA INTERACCIÓN CONSTANTE DE NUESTRA PÁGINA NOS PERMITE LLEGAR A MAS POTENCIALES CLIENTES.

Lovediseño

*DAR PRODUCTOS DIGITALES GRATUITOS, POR EJEMPLO TUTORIAL GRATUITO SOBRE CÓMO ARMAR POMPONES DE PAPEL DE SEDA, GUÍA GRATUITA SOBRE LAS MEJORES TEMÁTICAS PARA FIESTAS, GÚIA SOBRE CÓMO MONTAR UNA FIESTA EN 5 PÀSOS, ETC... SIEMPRE RELACIONADO AL EJEMPLO ANTERIOR. DE ESA MANERA VOY CONOCIENDO A MI PÚBLICO OBJETIVO, Y AQUÍ VA RELACIONADO CON EL SIGUIENTE PUNTO...

*CONOCER A MI PÚBLICO OBJETIVO ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO MIS PRODUCTOS?, TENGO QUE TENER EN CUENTA A QUÉ CLASE DE PERSONA LE INTERESARÁ MI CONTENIDO, PARA QUE INTERACTUE CON EL MISMO, COMENTE Y COMPARTA CON OTRAS PERSONAS. ESTO LO LLEVE A CONSULTARME Y AL FIN CONCRETAR LA VENTA.
POR EJEMPLO SI VENDO ARTICULOS PARA CUMPLEAÑOS DE NIÑOS, VOY A ORIENTAR MIS PUBLICACIONES A MADRES O PADRES DE CIERTA EDAD.

*CREAR PROMOCIONES, MES DE DESCUENTO, 2 X 1, DESCUENTOS POR TIEMPO LIMITADO. REGALAR UN DESCUENTO A LAS PERSONAS QUE YA ME COMPRARON, PARA QUE NOS VUELVAN A COMPRAR.

TIPS PARA PLANIFICAR MI CALENDARIO

*IDENTIDAD DE MARCA: TODAS LAS MARCAS TIENEN UN ESTILO, UNA PERSONALIDAD, VALORES QUE QUIEREN TRANSMITIR, CUENTAN UNA HISTORIA DETRAS DE SUS NEGOCIOS. EL ESTILO DE TUS PRODUCTOS, LOS COLORES QUE USAS, LAS PALABRAS QUE ESCRIBÍS, LAS PUBLICACIONES QUE REALIZÁS, TIENEN QUE TENER UN DENOMINADOR COMÚN, LAS PERSONAS TIENEN QUE VER ESA PUBLICACIÓN Y SABER QUE ES TUYA. USAR SIEMPRE LOS MISMOS COLORES, MISMAS TIPOGRAFÍAS, MISMA MANERA DE HABLAR CON EL CLIENTE, LLEVA A CREAR UNA IDENTIDAD, QUÉ EL CLIENTE TAN SÓLO CON VER LA PUBLICACIÓN YA SEPA QUE ES DE NOSOTROS, TE IDENTIFICA.

*CREAR "EMBUDO DE VENTAS", DIGAMOS QUE YO REGALO UNA GUÍA O UN E-BOOK O UN TUTORIAL, PERO PARA EL ENVÍO NECESITO EL CONTACTO DE ESA PERSONA, SU CORREO ELECTRÓNICO. UNA VEZ QUE TENGO UNA GRÁN LISTA DE CONTACTOS ENVÍO ESE PRODUCTO GRATUITO. YA CUENTO CON ALGO MUY VALIOSO, DATOS Y CONTACTOS DE MIS POTENCIALES CLIENTES, YA QUE SI ME CONTACTAN ES PORQUE LES INTERESA DICHO MATERIAL. (OBVIAMENTE ESE PRODUCTO GRATUITO ESTA ENTERAMENTE RELACIONADO CON LO QUE YO VENDO).
LUEGO UTILIZARÉ ESOS DATOS PARA ENVIAR PROMOCIONES, CUPONES DE DESCUENTO, LANZAMIENTOS DE NUEVOS PRODUCTOS QUE DE SEGURO MAS DE UNO COMPRARÁ. ESTO ES GENERAR UN EMBUDO DE VENTAS, ATRAIGO LA MAYOR CANTIDAD DE CLIENTES POTENCIALES, QUE MÁS ADELANTE ALGUNOS INTERESADOS COMPRARÁN MIS PRODUCTOS.

*PLANEAR EL AÑO COMPLETO, SIEMPRE PENSANDO QUE PUEDEN SUCEDER COSAS COMO LAS QUE ESTAMOS PASANDO ACTUALMENTE, POR ESO EL CALENDARIO ES FLEXIBLE Y SE PUEDE MODIFICAR A MEDIDA QUE AVANZA EL AÑO!

BUENO AHORA SIN MÁS LES DEJO EL CALENDARIO DE MARKETING 2020
QUE SE ENTRETENGAN UN LARGO RATO!!!

Lovedisseño

Enero:

1 de enero: Año nuevo.
El primer día del año es una excelente oportunidad para enviar un saludo especial a tus clientes a través de las redes.

6 de enero: Día de los Reyes Magos.
Este día debe estar incluido en tu campaña de navidad, además toma en cuenta a todas aquellas personas que dejan las compras para última hora para ofrecerles una oferta exclusiva de último momento.

7 de enero: Inicio de las rebajas.
Aprovechen este momento para hacer liquidaciones.

20 de enero: Blue Monday.
Este día se considera que es el lunes más triste o deprimente del año y coincide siempre con el tercer lunes de enero. Es tu oportunidad de animar a tus clientes a través de un mensaje por email o redes sociales.

21 de enero: Inicio Copa Libertadores.
24 de enero: Día del periodista.
25 de enero: Año nuevo chino.
26 de enero: Gala de los Grammys.
27 de enero: Día del Community Manager.

Lovediseño

Posible planificación:

Febrero:

2 de febrero: Super Bowl.
Este es un acontecimiento importante ya que es el día más importante para la publicidad en los Estados Unidos. Las empresas invierten grandes cantidades de dinero en este evento y los espectadores llegan a 100 millones.

4 de febrero: Día Mundial contra el cáncer.

9 de febrero: Gala de los Oscars.
Es un momento ideal para enviar promociones a tu base, con una temática divertida como la de los premios Oscars.

14 de febrero: San Valentín.
En este día las ventas siempre incrementan ya que es una ocasión para regalar y/o utilizar distintos servicios. Planifica tus estrategias de marketing y aprovecha al máximo los emails en San Valentin.

24 y 25 de febrero: Carnaval.
Lanza una estrategia con promociones especiales utilizando una divertida temática carnavalesca.

Lovediseño

Posible planificación:

Marzo:

8 de marzo: Día Internacional de la Mujer.
Mejora la responsabilidad social de tu empresa o negocio y aumenta tus ventas con descuentos especiales para el sector femenino de tus clientes. Crear publicación relacionada a esta fecha.

17 de marzo: Día de San Patricio.
Es un día, de origen irlandés, en el que las personas suelen vestirse de color verde y utilizar tréboles. En los últimos años ha ganado popularidad ya que todos salen a la calle a celebrarlo, y está muy relacionado también a la cerveza.

20 de marzo: Día Mundial de la Felicidad.

22 de marzo: Día Mundial del Agua.

Lovediseño

Posible planificación:

ABRIL:

5 AL 11 DE ABRIL: SEMANA SANTA.
IDEAL PARA PROMOCIONAR TODO TIPO DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON ESTA FECHA .

7 DE ABRIL: DÍA MUNDIAL DE LA SALUD.
13 DE ABRIL: DÍA INTERNACIONAL DEL BESO.
15 DE ABRIL: DÍA MUNDIAL DEL ARTE.
22 DE ABRIL: DÍA DE LA TIERRA.

Lovediseño

POSIBLE PLANIFICACIÓN:

Mayo:

1 de mayo: día del trabajador.
Puedes aprovechar este día para enviar un saludo por email o incluso crear alguna promoción para el momento.

4 de mayo: día mundial de Star Wars.

17 de mayo: día del internet.
Si tus productos están relacionados a este tema, es un momento perfecto para enviar alguna promoción.

Lovediseño

Posible planificación:

Junio:

21 de junio: día del padre.
Fecha importante para las ventas. Prepara una estrategia con antelación, con mensajes que lleguen a las emociones de nuestros espectadores. Aprovecha los beneficios del email marketing para el día del padre.

30 de junio: día de las redes sociales

Lovediseño

Posible planificación:

Agosto:

12 de agosto: Día de la Juventud
Si tu público es joven puedes aprovechar este día para realizar alguna acción.

16 de agosto: Día del Niño

19 de agosto: Día Mundial de la Fotografía.

Lovediseño

Posible planificación:

Julio:

12 de julio: Final de la Eurocopa.
Aprovecha la gran audiencia que obtendrá el evento para impulsar tus promos con un concepto relacionado al fútbol.

20 de julio: Día del amigo.
Haz que tus promociones de este día utilicen mensajes emotivos con los que el público se sienta identificado.

24 de julio: Comienzo de los Juegos Olímpicos.

Lovediseño

Posible planificación:

Septiembre:

1 de septiembre: Día del maestro (Argentina)

27 de septiembre: Día mundial del turismo

Lovediseño

Posible planificación:

Octubre:

18 de octubre: Día de la madre (Argentina)
Es una de las fechas más importantes y la acción debe estar planificada desde antes. Define tus objetivos de ventas y tráfico y lanza tu gran promoción.

19 de octubre: Día mundial del cáncer de mama.
Este es un día repleto de campañas que apuntan a la sensibilización. Crea la tuya con un diseño creativo y podrás llegar a más público.

31 de octubre: Halloween.
Es una oportunidad para realizar alguna estrategia terrorífica y divertida que eleve tus ventas.

Lovediseño

Posible planificación:

Noviembre:

2 de noviembre: día de los muertos.
Si trabajas con público mexicano toma en cuenta esta fecha para enviar alguna promoción.

27 de noviembre: Black Friday.
Es el boom del año para todos los negocios y tiendas online. El email marketing no puede faltar en tu estrategia, y asegúrate de realizar descuentos llamativos que atraigan a todo tu público.

30 de noviembre: Cyber Monday.
Se celebra el lunes siguiente al Black Friday y usualmente lo alargan y crean una "Black Week" llena de promos únicas.

Lovediseño

Posible planificación:

PUEDE QUE MÁS DE UNA FECHA SE MODIFIQUE POR LOS TIEMPOS QUE ESTAMOS TRANSCURRIENDO A NIVEL MUNDIAL, PERO TE LLEVÁS ALGO MUY VALIOSO, NUEVOS CONOCIMIENTOS.

SI NO TE SIRVE PARA ESTE AÑO, TE SERVIRÁ PARA EL PRÓXIMO, EL CALENDARIO LO DESCARGÁS DESDE LA WEB.

UTILIZÁ EL TIEMPO EN CASA PARA PROGRAMAR ESTOS ASPECTOS O AL MENOS PRÁCTICAR CÓMO SERÁN TUS ESTRATEGIAS DE VENTA AHORA CON LO QUE APRENDISTE.

ESPERO TE SIRVA EL MATERIAL Y COMPARTILO!
PUBLICÁ TU PLANIFICACIÓN ARROBANDO A
@LOVEDISENIO (INTAGRAM)
O @LOVEDISEÑO (FACEBOOK)
CONSULTAS A: WWW.LOVEDISEÑO.COM.AR
CURSOS.LOVEDISENIO@GMAIL.COM

EL CALENDARIO FUE EXTRAÍDO DE INTERNET

Lovediseño

GRACIAS POR LEER HASTA EL FINAL!!

SALUDOS VICTORIA

Diciembre:

24 de diciembre: Nochebuena.
Es la noche en la que Papá Noel traerá los regalos, una oportunidad para subir las ventas y más aun con las personas que compran a última hora.

25 de diciembre: Navidad.
Día para estar en familia, aprovecha para enviar un newsletter con un cálido saludo a tus clientes deseándole felices fiestas.

28 de diciembre: Día de los Santos Inocentes.
Puedes hacer alguna acción con una broma de los inocentes para divertir a tu público y hasta agregarle algún descuento al final.

31 de diciembre: Nochevieja.
En este día se suelen enviar saludos de fin de año con buenos deseos para el siguiente, o recopilando los logros del año que se va.

Lovediseño

Posible planificación: