



Cinco claves para que PYMEs y autónomos vendan más en el BlackFriday y Cybermonday

EL BLACKFRIDAY NO ES SÓLO COSA DE GRANDES EMPRESAS

- *Pymes y autónomos pueden acceder a herramientas que hasta hace poco solo tenían las grandes empresas para llegar a los casi 20 millones de españoles que compran online.*
- *Seguridad, tecnología robusta, herramientas de marketing digital o tener una web adaptada a móvil para no perder una de cada dos ventas son algunas de las claves del éxito, señalan desde acens.*

Madrid, 19 de noviembre de 2019.- Históricamente el Black Friday se celebraba solo en Estados Unidos y tenía lugar en las tiendas físicas del comercio minorista. Sin embargo, con la revolución digital y la expansión del ecommerce, las rebajas también se trasladaron a las tiendas online. De hecho, casi 20 millones de españoles compra online y el 60% de ellos espera a periodos de rebajas como el BlackFriday¹. El año pasado el BlackFriday supuso en nuestro país un incremento medio en las ventas online por encima del 190%².

Más de la mitad de las PYMEs se ha sumado al BlackFriday en estos últimos años gracias al avance de la tecnología y la caída de los precios de servicios web que permiten a las pymes con tienda online competir con las grandes compañías. El porcentaje de facturación en BlackFriday en nuestro país supuso en su inicio en 2010 un 1,6%³ de la facturación anual incrementándose año tras año hasta rozar los dos dígitos según las últimas previsiones para este año.

Con motivo del próximo BlackFriday y Cybermonday el equipo de **acens** experto en soluciones de ecommerce para PYMEs y autónomos ha querido analizar las claves que pueden impulsar el éxito de las tiendas online en este periodo de descuentos previos a la campaña de Navidad.

- 1. Revisa que tu tienda online esté adaptada a móviles, tablets y PCs.** Según la experiencia del equipo de acens, el no disponer de diseños adaptados a todo tipo de dispositivos puede suponer perder casi la mitad de tu mercado potencial. Según el último estudio de Nielsen sobre ecommerce en España, el 40% de las compras online se realiza desde el móvil.
- 2. Cuidado con el tiempo de carga de tu web.** La principal razón por la que los usuarios abandonan una web es el tiempo de carga. “*Las pymes y los autónomos necesitan una plataforma de comercio electrónico fiable y profesional, pero al mismo tiempo sencilla que pueda ayudarles a hacer crecer su negocio sin preocupaciones ante picos de tráfico o necesidad de conocimientos técnico*”, señala María Teresa López Martínez (Product Manager de Webs y eCommerce en acens).
- 3. Comprueba que dispones del certificado SSL y mejor si ya cuentas con el nuevo sistema de Autenticación Reforzada del Cliente recogida en la regulación europea PSD2.** Los navegadores reconocerán tu tienda como un sitio seguro, por lo que ganarás la confianza de tus clientes potenciales y podrás mejorar el SEO de tu negocio.
- 4. Diseña los puntos clave de tu estrategia de marketing digital con antelación.**

1. [Estudio IABSpain2018](#)

2. [Análisis BrainSINS](#)

3. [Datos de la Asociación Española de la Economía Digital](#)

- a. “calentando” a tus usuarios sobre las promociones que pueden encontrar lo antes posible, sin dejarlo para el último día. Deja claro los precios y condiciones de envío, así como la política de devoluciones y decide si quieres realizar un descuento genérico en todos los productos del site con un cupón o si quieres cambiar los descuentos sobre los productos todos los días.
 - b. Publica en estos días en todas tus RRSS para que los compradores vean actividad. Hoy día, casi una de cada diez compras online se realiza en **puntos** de compra **digitales emergentes** como los medios sociales, las plataformas de mensajería y los dispositivos habilitados para voz.
 - c. Diseña creatividades específicas para este evento que puedas ubicar en tu tienda (banners), redes sociales, en tu blog o enviar por correo a tus suscriptores.
 - d. Diseña una estrategia de crosselling para ofrecer productos relacionados o packs.
 - e. Recompensa a tus clientes más fieles con algún descuento exclusivo.
 - f. Piensa en promociones únicas.
- 5. Redimensiona tu servicio de atención al cliente** para poder responder todas las consultas. Integrar un chat para responder más rápido aún si cabe a las solicitudes de los usuarios puede ser una buena idea (puedes activarlo/desactivarlo según tu disponibilidad u horas pico de demanda).

Puedes encontrar más información sobre Cloud Hosting, Internet y Tecnología en el [Blog](#) de acens. También puedes suscribirte al boletín de noticias [aceNews](#), ver vídeos en [acens.tv](#), apuntarte a cursos gratuitos en [Formacionacens.com](#) y seguirnos en [Facebook](#) (acenstec), [Twitter](#) (@acens) e [Instagram](#) (@acens_com).

Acerca de acens:

acens, empresa del grupo Telefónica, ofrece servicios de “Hosting”, “Housing” y Soluciones de Telecomunicaciones para el mercado empresarial, y es pionera en el desarrollo de las soluciones de Cloud Hosting más completas y competitivas del mercado. Desarrolla su actividad desde 1997 y ofrece sus servicios en España, Brasil, Perú y México. Además, posee dos Data Centers en España con más de 6.000 metros cuadrados, siendo una empresa líder en su sector de actividad. En la actualidad, la cartera de clientes supera los 100.000, con un amplio abanico de servicios contratados que comprenden desde el alojamiento de páginas web hasta soluciones de VPN (Red Privada Virtual) con “outsourcing” de servidores y aplicaciones y tránsitos de salida a Internet y soluciones de nube híbrida, públicas y privadas, para cubrir todas las necesidades tecnológicas y de negocio de las empresas. En 2016 ha desarrollado la plataforma Formacionacens.com para impartir cursos de soluciones Cloud de forma online y presencial, con Masterclasses para que los usuarios resuelvan dudas y vídeos explicativos.

acens gestiona 350.000 dominios y 1 millón de cuentas de correo de clientes. Aloja 150.000 webs en sus 14.000 servidores y máquinas virtuales que ocupan 11 Petabytes de almacenamiento, y administra un caudal de salida a Internet superior a los 4 Gigabits a través de una red troncal multioperador con presencia en los puntos neutros (Espanix, Catnix...). acens Cloud Hosting ofrece a pequeñas y a grandes empresas modelos de trabajo más flexibles, seguros y eficaces, tanto en entornos de clouds privados como en públicos y mixtos.

Para más información:

Noizze Media para acens

Carmen Tapia / Ricardo Schell

ctapia@noizze-media.com / ricardo.schell@noizze-media.com

646 892 883 / 699 983 936

acens

Inma Castellanos

inma@acens.com

1. [Estudio IABSpain2018](#)
2. [Análisis BrainSINS](#)
3. [Datos de la Asociación Española de la Economía Digital](#)