



Tips para impulsar las ventas de tu negocio en Navidad

Existen cerca de 4 millones de Pymes (pequeñas y medianas empresas) en México, las cuales aportan el 52% del PIB (datos de la [Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros](#)). Sin embargo, y a pesar de representar el 72% de los empleos remunerados en nuestro país, este tipo de empresas se enfrentan diariamente con diversas dificultades para capitalizar sus inversiones.

Estos retos se incrementan en temporadas altas como Navidad debido al aumento de clientes (las ventas por las fiestas decembrinas en 2017 dejaron una derrama económica de [433 mil millones de pesos en México](#)), lo cual ocupa más atención y recursos de lo habitual. Por esta razón, **HostGator** -empresa proveedora de soluciones y alojamiento web- te dice cómo puedes impulsar y administrar tus ventas si tienes una Pyme, especialmente en esta época:

1.- Incrementa tu presupuesto

Aunque tu empresa sea pequeña, necesitas pensar en un presupuesto que cubra, por lo menos, tus redes sociales. Si tu página de negocios en Facebook es gratuita, el algoritmo no le dará preferencia si no inviertes un poco de dinero. Si ya cuentas con un presupuesto de marketing, ¡genial! Piensa en cuánto dinero adicional puedes aportar durante esta temporada para incrementar tu visibilidad en línea.

2.- Asegura que tu sitio web esté listo

Durante la temporada navideña, es probable que tengas más tráfico en tu sitio *web*, por lo que tener un servicio de *hosting* eficaz y seguro podría ser la solución perfecta para asegurar tu página. Con [Hostgator](#) puedes encontrar un modo de alojamiento *web* a tu medida e incluso, en cualquier plan que elijas, tendrás un dominio gratuito durante un año.

3.- Haz tu sitio web compatible con dispositivos móviles

Un dolor de cabeza frecuente para muchos clientes sucede cuando buscan un producto desde su *smartphone* o tableta y el sitio web no se visualiza correctamente. Por eso, es importante que la página de tu negocio sea responsiva, es decir, que pueda verse y consultarse adecuadamente desde cualquier dispositivo. Además, Google otorga una mayor preferencia en los motores de búsqueda a los sitios web que son responsivos.

4.- ¡Toma en serio la seguridad de tu sitio web!

La seguridad de tu página *web* debe ser una prioridad durante todo el año, sin embargo en temporadas de altas ventas como Navidad, debe serlo aún más, ya que es en esta época que hay un considerable aumento de compras en línea y, por lo tanto, un mayor tráfico de información confidencial.

En este caso, lo mejor es que consigas una certificación SSL para tu sitio. De esta forma, tendrás transacciones con información personal seguras, así como de información de

contacto y datos de tarjetas de crédito. Si no sabes cómo hacerlo, visita [HostGator](#) y encuentra la manera más fácil de asegurar la información de tu página.

5.- Utiliza el 'remarketing' en redes sociales

¿Alguna vez buscaste un producto en línea y luego viste el anuncio del mismo producto en redes sociales? A esto se le llama 'remarketing' y es el sistema que te permite volver a conectarte con las personas que han visitado tu página. Una campaña de *remarketing* es un método eficaz para garantizar que los clientes sigan pensando en tu producto y tengan fácil acceso al enlace cuando estén listos para comprar.

6.- Agrega enlaces a redes sociales en tu página web

Las redes sociales ofrecen un alto rendimiento para compartir contenido con tus seguidores. Por eso, puedes aprovechar estos canales agregando botones de redes sociales directamente en tu sitio web. De esta forma, tus clientes podrán presionar un botón y compartir rápidamente su contenido sin tener que abandonar tu sitio.

7.- Promociona ventas y descuentos con *email marketing*

El *email marketing* es una forma eficiente y muy rentable de comunicarte con tus clientes, ya que les permite ver y abrir sus correos electrónicos según sus propios horarios. Puedes configurar la automatización de correos electrónicos programando ofertas y cupones exclusivos para distribuir durante la temporada navideña. Esto será un aliciente poderoso para que se mantengan enganchados con tu marca.

¡Qué esperas para aprovechar las ventas de fin de año y que tu negocio siga creciendo!

#

Sobre HostGator

HostGator es una empresa con un amplio reconocimiento en la industria de alojamiento de sitios web siendo una de las 10 mayores compañías de hosting en el mundo. Forma parte de Endurance International Group, el cual cuenta con más de 12 millones de dominios alojados. Creada en 2002 y operando en México desde 2015, **HostGator** se dedica a ofrecer servicios de alta calidad de acuerdo a las necesidades de sus clientes, quienes pueden ser personas que crean un sitio online por primera vez, hasta desarrolladores web profesionales. El portafolio de productos de la compañía incluye registro de dominios, hosting de sitios web, servidores virtuales privados, servidores dedicados, certificados SSL y otras herramientas utilizando las mejores prácticas de HostGator EE.UU., Brasil, Rusia, China e India. Para más información visite www.hostgator.mx

Síguenos en:

Facebook: <https://www.facebook.com/HostGatorEspanol/>

Twitter: <https://twitter.com/HostGatorMexico>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/hostgator-latam/>

Instagram: <https://www.instagram.com/hostgatorespanol/>

Youtube: <https://www.youtube.com/c/HostGatorM%C3%A9xico>



Contacto

Another Company

Oscar Fiesco

oscar@another.co

M.: 55 2942 5573

Mario García

mario@another.co

M.: 55 3930 2474