[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en Ciudad de México el 17/11/2022

# [5 tips para mejorar las ventas durante el Buen Fin según Hotmart](http://www.notasdeprensa.es)

## El Buen Fin 2021 generó $31,7 millones de pesos en ventas online, representando casi el 17% de las ventas totales de la campaña

Hotmart empresa global de tecnología, líder en la Economía Creativa y pionera en la venta y distribución de productos digitales, está lista para dar inicio al Black November (Noviembre Negro), mes significativo por esta promoción para el comercio físico y en línea. La edición del Buen Fin 2021, según la la Secretaría de Economía y la Estimación AMVO generó en ventas online $31,731 mdp, representando el 16.5% de las ventas totales de la campaña, incluyendo los pagos en efectivo. Si se comparan los 7 mejores días del Buen Fin 2020 con los 7 mejores días del Buen Fin 2021, las ventas en línea registraron un crecimiento de 45%. Datos de Netquest (desarrollo de tecnología de soluciones de investigación en línea) casi 6 de cada 10 internautas mexicanos (+18 años) declararon haber comprado algún producto o servicio durante El Buen Fin de 2021. Y gracias a la promoción Black November en 2021, los clientes de Hotmart lograron incrementar alrededor de 44% su ticket promedio y un 13% más en las ventas totales. "El comprador debe percatarse de que este momento es una oportunidad para acelerar su transformación profesional o personal. Además, quien está ofreciendo productos digitales necesita mostrar el valor de su contenido; no solo tener el mejor precio, sino mayores ventajas", explica Enrique Segura, Director de Revenue para Latinoamérica en Hotmart.  Para que este noviembre alcances grandes objetivos durante considerar Vender una soluciónComprende las necesidades de los clientes. La idea es centrarse en cómo el producto o servicio se torna beneficioso y ofrece valores agregados para destacar frente a la competencia. Conocer a los clienteConocer lo más posible a los cliente para satisfacer sus necesidades y lograr mayor asertividad al establecer el precio en relación al valor. Además, ayudará a encontrar el mejor lenguaje, tono de voz y formas comunicarte con él. Recuerda dar seguimiento preventa y posventa, esto ayudará a conseguir fidelidad. Diversificar los canales y enfoquesPersonalizar el discurso es clave para el éxito en publicidad y ventas. Es fundamental mantenerse al día con la audiencia a través de herramientas como email, WhatsApp, entre otros. Ofrecer incentivos y tener cuidado con los disparadores mentalesObservar el perfil y comportamento del cliente ayudará a compreender la viabilidad de ofrecer combinación de produtos y generar descuentos. Los disparadores mentales contribuyen a las posibilidades de consumo, como el de la escasez que aumenta el valor del producto a partir de su limitación, o el de urgencia, que revela la disponibilidad de un produto por tiempo limitado. DisponibilidadEs vital contar con uno más canales para dar atención y servicio cuando el cliente lo requiera. Estos son algunos consejos para llegar adecuadamente a la audiencia, alcanzar grandes ventas y obtener excelentes resultados especialmente durante el Buen Fin. Si requieres  más recomendaciones y estrategias de marketing digital visita el href="https://hotmart.com/es/blog">blog de Hotmart.

**Datos de contacto:**

Alejandra Molina

Karen Olmos

5544658486

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/5-tips-para-mejorar-las-ventas-durante-el-buen](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing E-Commerce Consumo

[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)

[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)