Publicado en México el 16/05/2024

# [Adsmovil: Las 5 estrategias clave de Retail Media para triunfar durante el Hot Sale](http://www.notasdeprensa.es)

## En época de eventos y ofertas online, las empresas se plantean estrategias basadas en Retail Media con el fin de llevar un paso adelante sus negocios y obtener mejores resultados

 La Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO) se prepara para celebrar una nueva edición de Hot Sale, el evento de compras online más destacado del país, programado entre el 15 y el 23 de mayo. Según indicaron desde el gremio, el propósito principal es aumentar el interés de los consumidores en el comercio online, mientras que los intereses de los consumidores por participar de este evento están enfocados en el ahorro de tiempo, la gran variedad de promociones, los descuentos y las facilidades de pago. "Sin duda, los eventos de activación de venta online son una gran oportunidad para las marcas y los retailers, de crear estrategias que les permitan aumentar las ventas y el ticket promedio, comunicando de forma precisa y en el momento exacto a los consumidores. Desde Adsmovil ofrecemos muchas herramientas que permiten acompañar estos momentos claves del año", sostiene Alberto Pardo Founder and CEO de Adsmovil. Según el Pulso Hot Sale 2024, realizado por AMVO, sobre las expectativas de compra de este año, las categorías con mayor intención de compra utilizando el canal digital se concentran en Moda (76%), Electrónicos (68%) y Viajes (64%), así como belleza y cuidado personal (64%) ha incrementado también su tendencia de interés en comparación con el año anterior. Otras categorías que vienen incrementando su interés son los artículos de oficina, los servicios financieros y los juguetes. Para ello desde Adsmovil entendiendo que las promociones y descuentos temporales dominan la escena del comercio electrónico durante el evento de ventas online, es crucial destacar cómo las estrategias pueden maximizar el rendimiento y la eficacia de las campañas durante este periodo intensivo de ventas. Aquí comparten 5 claves del éxito para triunfar en la estrategia de Retail Media durante Hot Sale: 1. Optimización de la monetización de datos: Durante Hot Sale, los retailers pueden aprovechar al máximo los datos de compra para dirigir ofertas y anuncios de manera más precisa. Personalizar la publicidad en tiempo real, basándose en las interacciones recientes y las búsquedas de los usuarios, puede aumentar dramáticamente las conversiones en este periodo clave. 2. Uso estratégico de un CRM robusto: Integrar y analizar datos en tiempo real durante Hot Sale permite a los comerciantes ajustar ofertas, disponibilidad de productos y estrategias de marketing al vuelo. Un CRM eficaz ayuda a comprender rápidamente las tendencias de consumo emergentes y a responder de manera proactiva a las demandas del mercado. 3. Experiencia integral del cliente: Asegurar una experiencia de cliente excepcional tanto en línea como fuera de línea es vital, especialmente cuando los consumidores buscan las mejores ofertas. Coordinar la experiencia digital con interacciones en tienda puede fortalecer la relación con el cliente y mejorar la satisfacción general. 4. Foco en las necesidades del anunciante durante Hot Sale: Que los anunciantes puedan acceder a análisis detallados del desempeño de sus campañas en tiempo real para hacer ajustes en las tácticas y estrategias en medio de la rápida dinámica del Hot Sale permitirá alcanzar el ROI propuesto para el evento. 5. 5. Entendimiento profundo del negocio de medios en tiempo de ofertas: Reconocer que durante Hot Sale, la velocidad y la precisión en la ejecución de campañas publicitarias son críticas. Comprender este aspecto permite a Retail Media operar no solo como un canal de venta, sino como un socio estratégico esencial en la maximización de resultados.

**Datos de contacto:**

Carla Herrera

Raku

1155040300

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/adsmovil-las-5-estrategias-clave-de-retail](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Marketing E-Commerce Innovación Tecnológica



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