Publicado en Mexico el 02/11/2022

# [MGID: Estrategias de marketing para vender más y de forma eficiente](http://www.notasdeprensa.es)

## 8 de cada 10 internautas tienen pensado adquirir algún producto y/o servicio durante El Buen Fin 2022

 En México, del 18 al 21 de noviembre de 2022 se llevará a cabo El Buen Fin 2022, último evento del año que impulsa la compra a través de Internet con descuentos en productos y servicios de diversas categorías. Muchas marcas buscan participar en este tipo de iniciativas para darse a conocer e incrementar las ventas en la recta final del año. Este tipo de eventos online incentivan a la economía proporcionando descuentos y promociones que se vuelven clave para que los consumidores busquen formas de ahorrar, es por esto que las marcas deben aprovechar y adaptarse a las necesidades de los consumidores quienes continúan realizando búsquedas para poder darse ciertos gustos en temporada de Navidad y vacaciones. De acuerdo con el reporte de Expectativas de Compra de El Buen Fin, realizado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) 8 de cada 10 internautas tienen pensado adquirir algún producto y/o servicio durante este próximo evento. Este año la planeación es la clave, según AMVO, el 85% de los internautas mexicanos tienen pensado adquirir productos y/o servicios durante esta última jornada del año de descuentos, aprovechando al máximo su presupuesto de forma planificada. Es por eso que consideran que es importante que las marcas trabajen en una estrategia de marketing y publicidad que les permita alcanzar sus objetivos, más aún cuando los consumidores están expuestos a cientos de ofertas durante los días en los que se realizará El Buen Fin.  Observan que la mayoría de las marcas se enfocan sólo en una parte del journey de compra dentro de sus estrategías de marketing, sin embargo la mayoría de los usuarios tienen una necesidad o ven algo que les parece atractivo, buscan información y muchas veces convierten en una compra desde la primera vez.  ¿Qué pasa cuándo el usuario no los conoce o tiene un sin fin de opciones? Desde MGID ofrecen diferentes formatos que sin duda ayudarán en todo el journey de compra, primero con el formato de video nativo pueden generar awareness, asimismo con el formato de recomendaciones nativas, llegando al usuario en un momento muy orgánico justo cuando está en un momento de conocer más, sin interrumpir y a modo de recomendación se llega a los usuarios dando a conocer un producto o servicio, que puede que desde el conocimiento convierta o bien que los formatos de recomendación funcionen como asistencia para convertir en otras plataformas.  De acuerdo a IPG and Sharethrough las recomendaciones nativas incrementan en un 52% la intención de compra a diferencia del display tradicional formato que aumenta la intención en un 34% Pasando a un nivel de consideración y conversión la plataforma puede ayudarlos también con las recomendaciones nativas ya que sólo los titulares podrán pre calificar y llamar a la acción, por ejemplo: "Disfruta de las últimas horas de Buen Fin" Compra aquí.  Asimismo se podrá re impactar a los usuarios que ya mostraron un interés en el producto o servicio, ya sea a aquellos usuarios que entraron a través de las recomendaciones o por otros medios, con esto incrementamos la tasa de conversión. Por último, pero no menos importante el formato push notifications es uno de los mejores para estas temporalidades, ya que podrán funcionar como teaser o bien para recordar a los usuarios las diferentes promociones que se tienen durante este evento de compras online. La plataforma permitirá segmentar de manera geográfica por estados, horarios y días de la semana, gama de los dispositivos y lo más importante las recomendaciones las hace en un contexto de acuerdo a diferentes  verticales, como estilo de vida, deportes, tecnología, shopping entre otros.

**Datos de contacto:**

Rocio Pradines

11 4041 7960

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/mgid-estrategias-de-marketing-para-vender-mas\_1](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Finanzas Telecomunicaciones Marketing E-Commerce



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