[notasdeprensa.jpg](http://www.mexicopress.com.mx)Publicado en México el 27/04/2023

# [MGID: Eventos de venta online son una gran oportunidad para incrementar las ventas](http://www.notasdeprensa.es)

## AMVO organiza entre el 29 de mayo y el 6 de junio, el evento de ventas online más importante del año

Para quienes están esperando una de las temporalidades más fuertes de promociones y ventas on line, AMVO anunció en México las fechas de Hotsale para este año. Las marcas podrán aprovechar este evento que se realizará entre el 29 de mayo y 6 de junio, para incrementar sus ventas, hacer crecer sus audiencias, poner a prueba estrategias innovadoras y probar nuevos formatos y productos publicitarios. En total serán nueve días en los que los mexicanos podrán acceder a descuentos exclusivos. Entre otros datos revelados por la AMVO, en el 2022 se recaudaron ventas totales por 23,240 millones de pesos, donde los usuarios mexicanos promediaron un ticket de 1,600 pesos. "En MGID acompañamos a las marcas durante todo el año;o con estrategias que permitan cumplir sus diferentes objetivos, tenemos diferentes soluciones que pueden utilizarse en todo el funnel de marketing, aumentando el impacto y conversión de las campañas", sostiene Linda Ruiz, Directora Regional de MGID para LATAM. Sin duda el canal online es uno de los preferidos de los mexicanos, que según una encuesta de la AMVO, el 36% prefiere este canal por sus promociones y descuentos, además de motivos asociados a recibir los productos en casa, ahorro de tiempo y comodidad asociada a la posibilidad de comprar desde cualquier lugar. Es por esto que desde MGID prepararon algunos beneficios y razones de correr una campaña basada en formatos innovadores durante este Hot Sale: Mayor reconocimiento de marca y clics de calidadDe acuerdo a los objetivos que se tengan para esta campaña, uno de los formatos que tienen en la plataforma son las recomendaciones nativas, los usuarios tienen una afinidad 52% mayor que con los formatos de display tradicional, debido a su naturaleza, asimismo los consumidores demuestran un 18% de interés mayor en compra que en una campaña tradicional. Permite que el consumidor interactúe de forma natural, gracias a su formato no intrusivo e integración orgánica en el contenido  tanto con imágenes como con video. Ofrecer campañas relevantes y personalizadasSaber quién es el cliente y atraerlo. El targeting contextual sin duda es lo que se necesita para captar la atención sin ser invasivos y siguiendo los intereses de los consumidores. 8 de cada 10 personas busca recomendaciones en la web antes de comprar, por eso a través de los miles de sitios premium y de confianza afiliados a MGID, las marcas podrán multiplicar el alcance de sus campañas de marketing esta temporada, llegando a la audiencia mediante contenido donde el anuncio es natural y relevante. La segmentación contextual además tiene la ventaja de ser cookieless, mostrando anuncios que son relevantes para lo que la gente está leyendo en tiempo real, permitiendo hacer match con el consumidor en el momento preciso y así incrementar las ventas. Mantener la atención durante la campaña, a través de recordatoriosCon mensajes amigables, recuerde a su cliente las promociones que aún tienen vigencia y todo aquello que aún no ha comprado según su historial. Tanto a través del celular como desde la PC, puede enviarle al cliente mensajes o actualizaciones que aparezcan de forma similar a las alertas de una aplicación móvil. Aumentar la atención y la participación Los formatos rich media ofrecen índices de interacción  hasta seis veces más que con los anuncios estáticos. Además permiten mayor recordación, son más memorables y favorables para los consumidores. Asimismo garantizan una experiencia de navegación en línea enriquecida.

**Datos de contacto:**

Rocio Pradines

+54 9 11 4041 7960

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/mgid-eventos-de-venta-online-son-una-gran](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Nacional Marketing E-Commerce Dispositivos móviles Estado de México Ciudad de México

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

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