

Lista de control de la temporada festiva para los comerciantes de Wish



La temporada festiva del 2021

Día de Acción de Gracias
26 de noviembre

Black Friday
27 de noviembre

Cyber Lunes
29 de noviembre

Hanukkah
29 de noviembre al
4 de diciembre

Navidad
25 de diciembre

Boxing Day
26 de diciembre

Se acerca la temporada festiva, ¡y con ellas grandes noticias para los comerciantes de Wish! Fuentes populares y de confianza, como Consumer Reports, recomiendan que los clientes compren en línea y a través de aplicaciones móviles este año.¹ En esta temporada de compras, tienes todo cubierto en nuestra lista de control para comerciantes de Wish.

1. Comprende a tu cliente

Sube y presenta los productos para centrarte en los intereses de los clientes. En 2021, las búsquedas globales de productos populares en Wish incluyeron²:

- Smartphones
- Joyería
- Decoraciones navideñas
- Mascarillas
- Tenis para correr
- Bluetooth e inalámbricos
- Anillos
- Accesorios para el coche
- Juguetes de colección
- Sudaderas

Las principales búsquedas globales en Google de agosto a nov. de 2021 en categorías populares de compras³:

Electrónicos

Xbox, Samsung, Sony, Cámara, PS4, Nintendo, Playstation, Full HD

Juguetes

Lego, Nerf, Playmobil, Peluches, Transformers, Smyths, Hot Wheels

Ropa

Zapatos, Botas, Vaqueros, Disfraces, Tenis, Puma

2. Destaca las ideas de regalos con antelación para que los clientes comiencen a comprar para las festividades

- Comienza tu campaña navideña lo antes posible para conseguir la máxima exposición en Wish.
- Promociona los productos que pueden enviarse a tiempo para los días festivos como ideas de regalo.

3. Distínguese con las funciones de descuento y publicidad de Wish

- ¿A quién no le gustan las grandes ofertas? Es fácil ofrecer descuentos en Wish con Reducción de Precio.
- Aumenta la exposición de tus productos con la herramienta de publicidad nativa de Wish, ProductBoost.

4. Envía a los clientes a tiempo para las celebraciones festivas

- Cumple los requisitos del programa Wish Express para el mayor número posible de productos.
- Verifica tu configuración de tiempo hasta la puerta (TTD) y asegúrate de que refleje tus tiempos de envío más rápidos.
- Utiliza transportistas de logística aceptados para cumplir los pedidos, teniendo en cuenta los problemas de la cadena de suministro global.
- Haz hincapié en las fechas límite de compra para que los pedidos lleguen antes de los días festivos.



Beneficios de Wish Express para comerciantes

- ✓ Tasa de comisión reducida
- ✓ Aumento de las impresiones de los clientes
- ✓ Insignia distintiva del camión naranja de Wish Express en los anuncios de productos que cumplen los requisitos
- ✓ Aparece en la pestaña dedicada a Wish Express y se destaca en los resultados de la búsqueda
- ✓ Elegibilidad para pago más rápido

5. Aprovecha Wish Clips

Los videos han ganado popularidad últimamente, estableciendo un nuevo nivel para el tipo de contenido atractivo que prefieren los clientes.

- Atiende a este creciente grupo demográfico durante la temporada festiva con la nueva función de Wish Clips.
- Los videos de productos subidos a Wish pueden aparecer en secciones destacadas de nuestra página de inicio, ¡y los clientes pueden comprar directamente desde ellos!
- Haz clic aquí para saber cómo subir videos de productos a Wish.

Por último, asegúrate de ofrecer una calidad de producto y un servicio excepcionales en consonancia con los Wish Standards durante esta temporada.

¹Fuente: Consumer Reports, Top 10 Black Friday Shopping Tips for 2021, 20 de octubre de 2021 ²Fuente: Datos internos de Wish, 25 de octubre de 2020 - 12 de septiembre de 2021

³Fuente de datos: Tendencias de Google del 1 de agosto al 3 de noviembre de 2021

