



CALENDARIO eCommerce

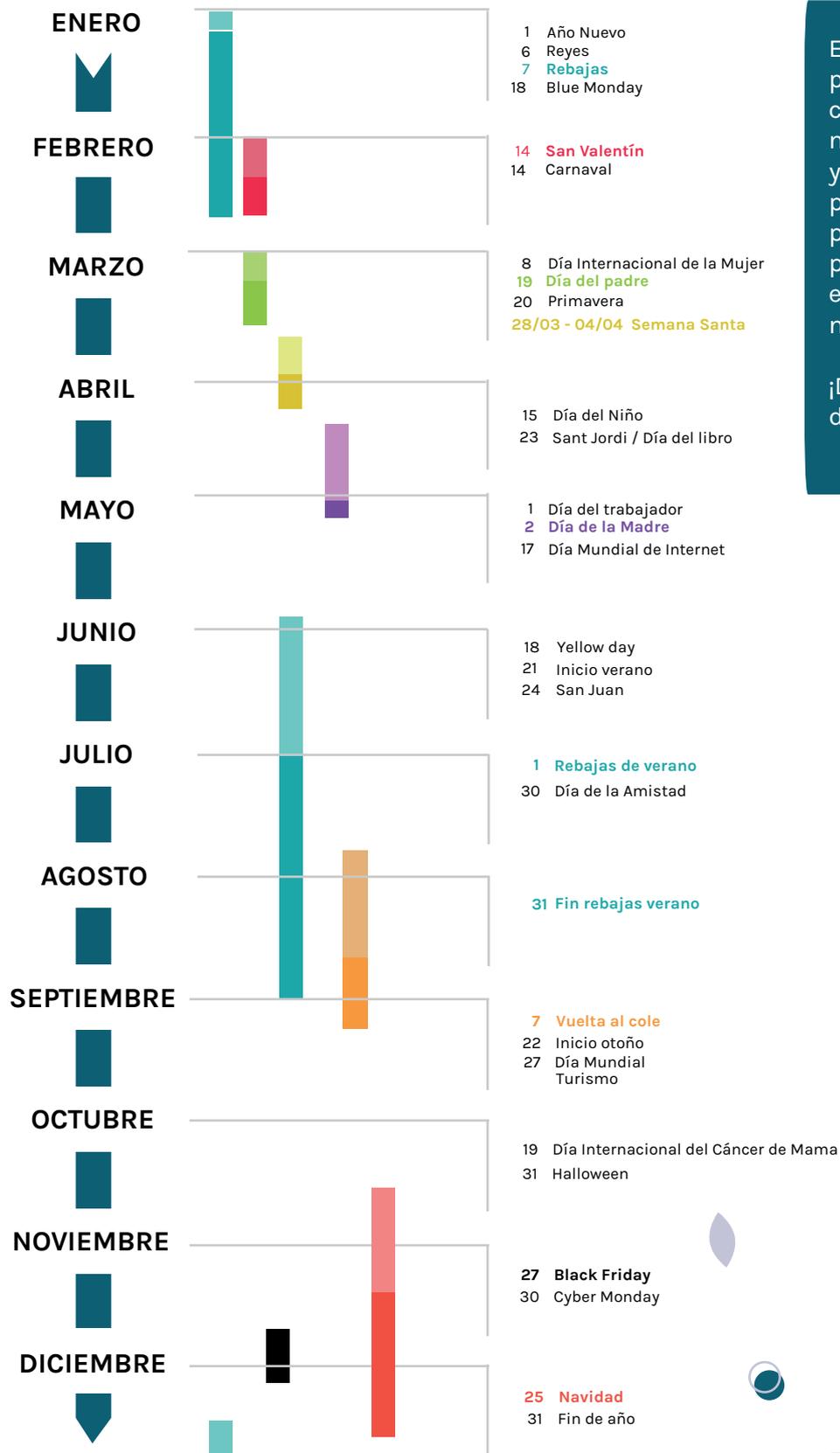
www.actiumdigital.es

2021

 @ActiumDigital

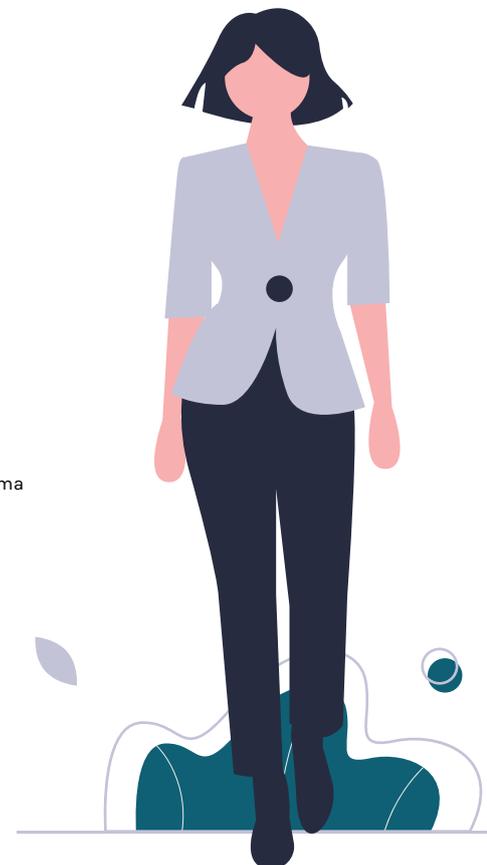
 @actiumdigital

VISIÓN GENERAL



En las siguientes 13 páginas encontrarás 12 consejos exclusivos, más de 55 cifras clave y 1 calendario con los períodos de preparación óptimos para gestionar tu ecommerce de la mejor manera posible.

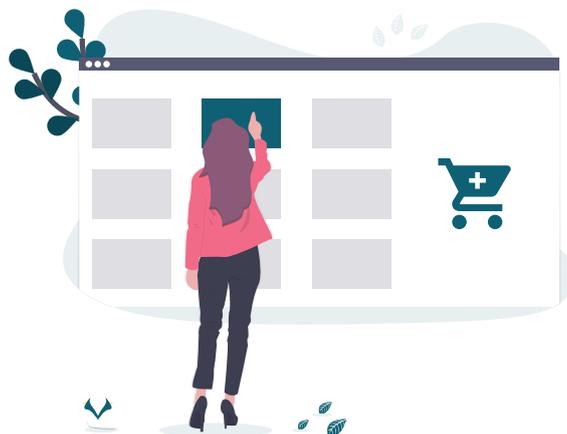
¡Deseamos que te sea de ayuda!



ENERO

Rebajas de invierno

Afronta las rebajas de invierno con preparación previa y planificación. ¡Son uno de los eventos más importantes del año para los eCommerce!



20,3M

de españoles compran online recurrentemente, un 71% del total de usuarios

64€

es el gasto mensual de un comprador español en los ecommerce

41 años

es el promedio de edad de los compradores online españoles

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Crea landing pages

específicas con la mejor selección de productos: por porcentajes, por precios, ...etc.

2. Diseña banners

atractivos para captar a nuevos usuarios y a los clientes ya fidelizados.

3. Prepara newsletters

para comunicar los descuentos a toda tu base de datos.

LISTA DE CONTROL

- Comprueba tus categorías
- Asegúrate de que tus productos están bien colocados en tu sitio web
- Comprueba que tienes suficiente aprovisionamiento de cajas y/o bolsas de envío
- Repasa los precios para ver si los descuentos son correctos
- Configura los módulos y comprueba que funcionan correctamente
- Promociona los descuentos en redes sociales

FECHAS

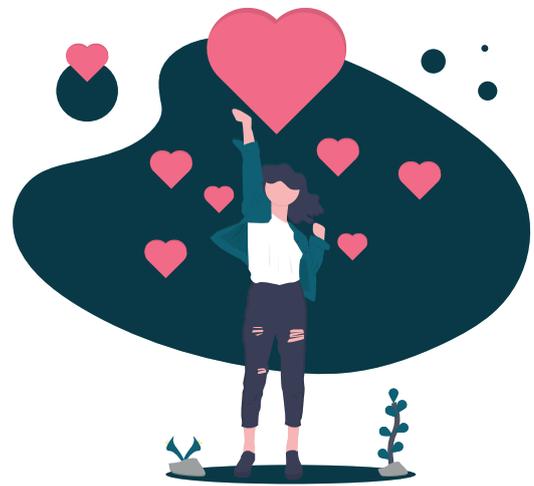
- ✓ 1/01 Año Nuevo
- ✓ 6/01 Reyes
- ✓ Del 7/01 al 28/02 Rebajas
- ✓ 16/01 Día de las croquetas
- ✓ 18/01 Blue Monday

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

FEBRERO

San Valentín

Más de 6 millones de personas celebran el día de los enamorados en España. ¡Sé su cúpido y lánzales flechas para que se enamoren de tus productos!



187%

de aumento en tasas de conversión en los días previos en ecommerce europeos

51%

de las compras se realizan a través de dispositivos móviles

6 de febrero

es el día que suelen empezar las compras para el día de los enamorados

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Crea una landing page

con ideas de regalos de distintos precios y características para facilitar las compras.

2. Tarjeta de regalo

un regalo que siempre gusta porque es flexible y te permitirá captar más clientes.

3. Campaña de ads

usa el SEM y los social ads para conseguir más leads.

LISTA DE CONTROL

- Crea categorías especiales con ideas de regalos
- Diseña banners que enamoren
- Promociona si ofreces envíos gratis o envíos express, pues la mayoría compran el regalo con poco tiempo de margen
- Ofrece la opción de envolver como regalo y aumenta el ticket medio
- No incluyas el precio del producto en el envío por si se lo envía directamente a su pareja

FECHAS

- ✓ 9/02 Día Internet Seguro
- ✓ 12/02 Año Nuevo Chino
- ✓ 14/02 San Valentín / Carnaval
- ✓ Del 7/01 al 28/02 Rebajas

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

MARZO

Día del padre

Homenajear a los padres no siempre es fácil, y hay hijos e hijas que buscan ideas, inspiración y regalos en internet. ¡Aprovecha la ocasión y ten tu ecommerce preparado y optimizado!



62%

de los usuarios esperan a comprar online cuando tienen un cupón de descuento

85%

de los usuarios realizan compras online a través de ordenadores

71%

de las ventas de entretenimiento y cultura se han realizado a través de internet en 2019

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Categoriza los regalos

en una o varias landings con un diseño del Día del Padre para provocar la necesidad de compra.

2. Diseña banners

específicos y establece tiempos de entrega y envíos que sean atractivos.

3. Envía newsletters

con ideas de posibles regalos para distintos tipos de padres.

LISTA DE CONTROL

- Reorganiza los productos de tu ecommerce
- Reduce el tiempo de carga de tu tienda
- Añade contenido interactivo
- Verifica los elementos que dan confianza
- Optimiza las imágenes de tus fichas de producto

FECHAS

- ✓ **8/03** Día Internacional de la Mujer
- ✓ **15/03** Día Mundial de los Derechos del Consumidor
- ✓ **17/03** San Patricio
- ✓ **19/03** Día del Padre
- ✓ **20/03** Inicio primavera
- ✓ **27/03** La hora del planeta
- ✓ **Del 28/03 al 04/04** Semana Santa

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

ABRIL

Vacaciones de Pascua

Viste tu web con motivos primaverales y aprovecha las vacaciones de Semana Santa para enviar newsletters especiales que captiven.



69%

de la venta de viajes y estancias se realiza a través de portales web y buscadores especializados

91%

es el nivel de influencia de amigos y/o familiares en la compra de un producto

80%

el catálogo de productos es el principal driver para escoger un eCommerce

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Cuelga vídeos

en redes sociales, en tu tienda online y en Youtube para dinamizar tu sitio y marca.

2. Ofrece envíos express

para recibirlos durante o antes de las vacaciones.

3. Renueva la imagen

de la tienda online, dándole un aire de primavera.

LISTA DE CONTROL

- Analiza las ventas del primer trimestre del año
- Revisa el SEO de manera exhaustiva
- Optimiza tu packaging y busca nuevas formas de sorprender y fidelizar a tus clientes
- Verifica los elementos que dan confianza
- Reorganiza los banners y establece un plan para mejorar la tasa de conversión

FECHAS

- ✓ 1/04 Día Internacional de la Diversión en el trabajo
- ✓ Del 28/03 al 04/04 Semana Santa
- ✓ 7/04 Día Mundial de la Salud
- ✓ 19/04 Día Mundial de la Bicileta (no oficial)
- ✓ 23/04 Día del libro

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

MAYO

Día de la madre

"Bébetelo el zumo antes de que se le vayan las vitaminas"; "Y si tus amigos se tiran por un puente, ¿tú también?"; ... Sácale provecho a las ya clásicas frases de madre para crear una campaña que traiga a sus retoños.



2º

En España, el Día de la Madre es el segundo momento con más ventas del año en Internet

51%

de los usuarios ha devuelto o recogido una compra online en su tienda física

87%

Facebook sigue siendo la red social más usada a nivel comercial

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Promociona las listas de deseos para que las madres puedan pasarlas y se disminuyan las devoluciones.

2. Anuncios SEM para promocionar la categoría de ideas de regalos.

3. Envía newsletters con ideas de regalos para las madres.

LISTA DE CONTROL

- Crea selecciones de ideas de regalo
- Envía tus selecciones de ideas para regalo en newsletters con asuntos llamativos
- Crea una categoría específica para facilitar las búsquedas
- Empieza a optimizar tu tienda online para las rebajas de verano.
- Destaca tus tarjetas regalo
- Revisa el packaging, los datos de envíos y devoluciones

FECHAS

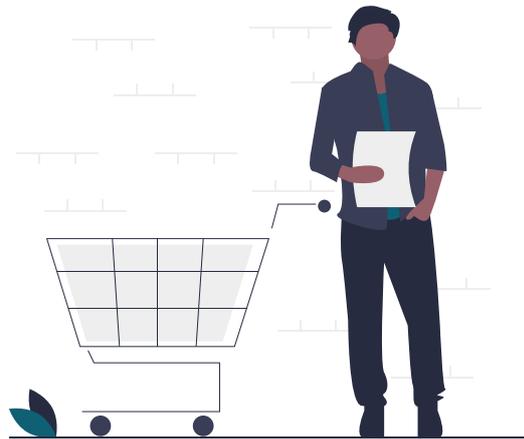
- ✓ 1/05 Día del trabajador
- ✓ 2/05 Día de la Madre
- ✓ 4/05 Día de Star Wars
- ✓ 17/05 Día Mundial de Internet
- ✓ 25/05 Día del Orgullo Friki/Geek

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

JUNIO

Inicio del verano

Se acercan las vacaciones de verano, los días de colegio van llegando a su fin y toca renovar el armario.



71%

de los internautas españoles compran online

Z

la generación Z es menos compulsiva en sus compras

40%

entretenimiento, viajes y tecnología son las categorías con mayor penetración

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Marketing Automation

te ayudará a tener información esencial para la categorización y stocks de las rebajas.

2. Información = poder

usa Google Analytics para estudiar el comportamiento de tus usuarios web.

3. Anticípate

prepara el material gráfico de rebajas y de vuelta al cole para irte de vacaciones tranquilo.

LISTA DE CONTROL

- Mejora tu SEO
- Diseña distintos banners para las categorías de Marketing Automation que quieras tener
- Analiza detalladamente el comportamiento de tus usuarios para mejorar tu ecommerce
- Lávala la cara a tu ecommerce con aires veraniegos.
- Prepara los diseños de la campaña de rebajas
- Empieza a plantearte la campaña de Vuelta al Cole
- Crea las landings de rebajas y los listados de descuentos

FECHAS

- ✓ **3/06** Día mundial de la bicicleta
- ✓ **5/06** Día del Medio Ambiente
- ✓ **18/06** Yellow Day
- ✓ **21/06** Inicio del verano
- ✓ **24/06** San Juan

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

JULIO

Rebajas de verano

Al igual que las rebajas de invierno, éstas son uno de los períodos de mayor facturación del año tanto en tiendas físicas como en eCommerce.



37%

de los españoles solo compró en tiendas online en las rebajas de 2019

135€

los españoles gastan una media de 135€ por persona durante las rebajas de verano

66%

de las pymes españolas aumenta sus ventas durante las rebajas de verano

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Crea landing pages específicas con la mejor selección de productos: por porcentajes, por precios, ...etc.

2. Diseña banners atractivos para captar a nuevos usuarios y a los clientes ya fidelizados,

3. Envía newsletters para comunicar los descuentos a toda tu base de datos.

LISTA DE CONTROL

- Comprueba tus categorías
- Asegúrate de que tus productos están bien colocados en tu sitio web
- Comprueba que tienes suficiente aprovisionamiento de cajas y/o bolsas de envío
- Repasa los precios para ver si los descuentos son correctos
- Configura los módulos y comprueba que funcionan correctamente
- Promociona los descuentos en redes sociales

FECHAS

- ✓ Del 1/07 al 31/08 Rebajas
- ✓ 3/07 Día Internacional libre de bolsas de plástico
- ✓ 26/07 Día de los abuelos
- ✓ 30/07 Día Internacional de la Amistad

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

AGOSTO

Vacaciones

Agosto es el mes por excelencia de las vacaciones. Son muchas, las personas, que aprovechan para viajar, conocer nuevas culturas o reorganizar sus hogares. ¡Hay mucho tiempo libre para hacer compras!



62%

de los internautas acuden a las redes sociales para informarse sobre un producto

82%

de los consumidores prefiere informarse de una empresa a través de un blog y no mediante publicidad

8 de 10

es la nota media de satisfacción de las compras online en 2018 por los españoles

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Publica en RRSS

pues al ser un período vacacional tu engagement subirá y captarás nuevos fans.

2. Geolocalización

actívala para atraer a turistas que buscan recogidas en tienda física.

3. Optimiza tu web

a todos los niveles: imágenes, SEO, velocidad de carga,

LISTA DE CONTROL

- Empieza a promocionar la Vuelta al Cole
- Crea landings específicas para la liquidación de las rebajas
- Redacta artículos en el blog para mejorar el SEO
- Crea contenido propio, original, dinámico y corporativo para las redes sociales
- Publica tus artículos en otros canales de comunicación
- Optimiza el SEO de tus fichas de producto
- Comprueba que el peso de las imágenes sea el menor posible para disminuir el tiempo de carga

FECHAS

- ✓ 1/08 Día Mundial de la Alegría
- ✓ 15/08 Asunción de la Virgen
- ✓ Del 1/07 al 31/08 Rebajas

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

SEPTIEMBRE

Vuelta al cole y a las rutinas

Material escolar como libros, carpetas, mochilas, estuches, ... son las estrellas en ventas de este mes. Pero también la ropa y los zapatos, como parte de la renovación de armarios.



50%

de las familias compra por Internet los artículos necesarios para la Vuelta al Cole

360€

es la media que cada familia gasta en productos de Vuelta al Cole por niño/a

5,9M

son las personas en edad de escolarización que hay en 2019 en España

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Crea landing pages específicas con la mejor selección de productos de Vuelta al Cole.

2. Adapta tu imagen con banners, slides, categorías con la campaña de Vuelta al Cole.

3. Envía newsletters para que las familias sepan que dispones de productos para sus peques.

LISTA DE CONTROL

- Prepara categorías con las selecciones de productos.
- Adapta la imagen de tu eCommerce para la Vuelta al Cole con banners, slides y anuncios
- Crea notificaciones push
- Envía newsletters con test A/B para conseguir la mayor tasa de clics y aperturas
- Optimiza tu SEO usando keywords sobre la Vuelta al Cole
- Monitoriza la campaña en redes sociales
- Viste tu eCommerce de otoño y elimina cualquier rastro de imagen de verano

FECHAS

- ✓ Del 06/09 al 10/09 Semana de Vuelta al Cole
- ✓ 13/09 Día Internacional del chocolate
- ✓ 21/09 Día Internacional de la Paz
- ✓ 22/09 Inicio otoño
- ✓ 27/09 Día Mundial del Turismo

L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

OCTUBRE

Halloween

Vampiros, calabazas, zombies, fantasmas, arañas, brujas, monstruos, ... ¡decora tu tienda online con los motivos más terroríficos!



81%

de los españoles prefiere la entrega a domicilio

84%

de los usuarios abandonan la tienda online si no les convencen las modalidades de entrega

344%

ascendieron las ventas en Halloween de 2018 en España

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Diseña banners terroríficos, con motivos de Halloween.

2. Selección de productos que puedan asociarse a la festividad.

3. Crea Social Ads para promocionar tus productos entre los usuarios de las redes sociales.

LISTA DE CONTROL

- Asegúrate de ofrecer varios métodos de entrega
- Incluye la información de entrega entre los elementos que dan confianza
- Ofrece entrega gratuita a partir de determinado importe
- Incluye caramelos o gominolas en los pedidos de productos infantiles
- Indica claramente tus plazos de entrega

FECHAS

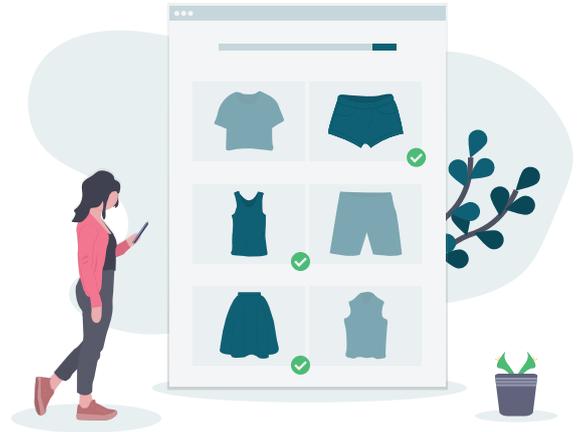
- ✓ 1/10 Día Internacional de las personas sordas
- ✓ 4/10 Día Mundial de la Sonrisa
- ✓ 12/10 Día de la Hispanidad
- ✓ 19/10 Día Internacional del Cáncer de Mama
- ✓ 31/10 Cambio hora / Halloween

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

NOVIEMBRE

Black Friday + Cyber Monday

Las tradiciones americanas ya han calado fondo en los corazones de los usuarios españoles. ¡Inaugura la temporada de compras navideñas con unas jornadas de descuentos!



173€

de media gastados por cada usuario español durante el Black Friday de 2019

83%

aumento del 83% del número de búsquedas de la keyword "Black Friday" en Google

40.000M

de dólares gastados en todo el mundo durante el Black Friday 2019

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Crea landing pages específicas con la mejor selección de productos: por porcentajes, por precios, ...etc.

2. Analiza la competencia estate atento a los descuentos, entregas, servicios de tu competencia.

3. Envía newsletters para comunicar los descuentos a toda tu base de datos.

LISTA DE CONTROL

- Selecciona los artículos que quieres promocionar
- Adapta tu eCommerce con el estilo de Black Friday
- Optimiza tu SEO usando keywords sobre el Black Friday
- Informa a tus clientes de la apertura de las ventas a través de una newsletter
- Crea una categoría específica para todos los productos en promoción
- Envía notificaciones push en el momento que inicien los descuentos
- Planifica los horarios de tu equipo logístico para cubrir el fin de semana de Black Friday
- Prevee los tiempos de entrega

FECHAS

- ✓ 1/11 Todos los Santos
- ✓ 10/11 Día Mundial de la Usabilidad
- ✓ 11/11 Día del Soltero
- ✓ 26/11 Black Friday
- ✓ 29/11 Cyber Monday

L	M	M	J	V	S	D
1	2		4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

DICIEMBRE

Navidad

Papá Noel y los Reyes Magos reciben muchas cartas con largas listas de regalos. ¿Y sabes qué? ¡Qué tu puedes ofrecerles envíos directos para que no tengan que cargar con todo!



77%

de los consumidores españoles comprará algún regalo de navidad en el Black Friday

601€

se gasta por hogar en España para celebrar la Navidad: regalos, comida, ocio, ...

1º

los regalos más deseados son la ropa y el calzado, seguidos de dinero, libros, viajes y perfumes

¿Cómo preparar tu ecommerce?

1. Envuelve para regalo tus pedidos o al menos, da la opción de enviar el papel de regalo junto a la caja.

2. Crea categorías de regalos en función del precio, del tipo de producto, de la persona a la que vaya dirigido, ...

3. Refuerza el SAC el Servicio de Atención al Cliente debe estar al 100% para ayudar a que no se escapen ventas.

LISTA DE CONTROL

- Crea selecciones de ideas de regalo
- Envía tus selecciones de ideas para regalo en newsletters con asuntos llamativos
- Ofrece tarjetas regalo para los que compran a última hora indecisos
- Informa sobre toda tu oferta de posibles regalos para animar a comprar
- Instala un chat para responder a las dudas y preguntas de los clientes
- Indica la fecha límite del pedido para recibir la entrega a tiempo para Navidad
- Envía newsletters con los tiempos de entrega, la mejor selección de productos y las ofertas, si las tienes.

FECHAS

- ✓ 1/12 Día Mundial de la lucha contra el SIDA
- ✓ 6/12 Día de la Constitución
- ✓ 8/12 Inmaculada Concepción
- ✓ 21/12 Inicio invierno
- ✓ 24/12 Nochebuena
- ✓ 25/12 Navidad
- ✓ 28/12 Día de los Inocentes
- ✓ 31/12 Nochevieja

L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		



ACTIUM

D I G I T A L

by  semic

Te acompañamos en la
transformación digital de tu empresa

Contaca con nosotr@s:

 (+34) 902 109 120 o (+34) 91 787 38 91

 digital@actiumdigital.es

Síguenos en:



www.actiumdigital.es