



flow

GUÍA DE MARKETING PARA



NAVIDAD



· TIPS E IDEAS PARA TU NEGOCIO DE ESTÉTICA Y BELLEZA ·



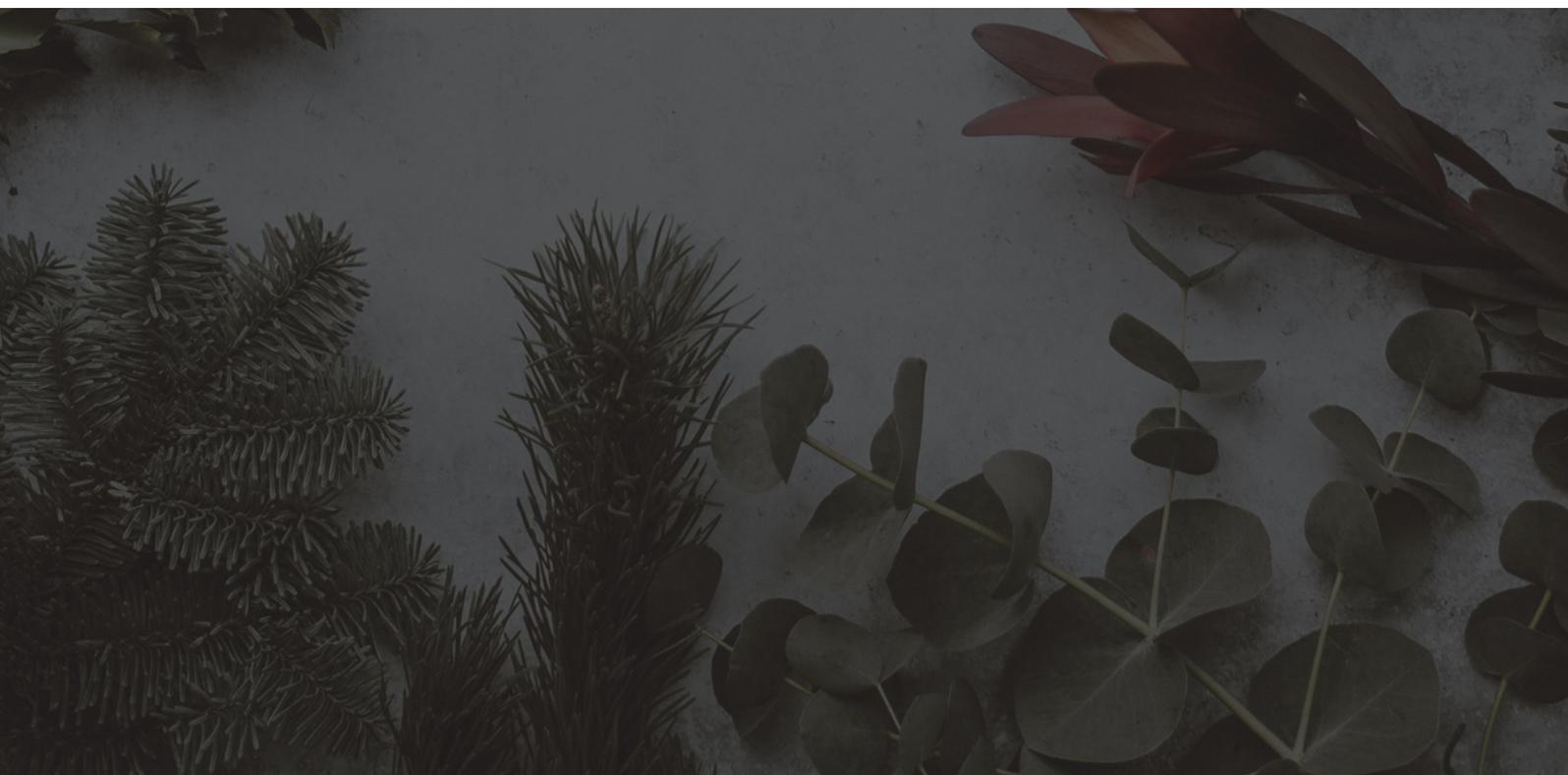


floow

**¡Muchas gracias por descargar
esta guía de marketing!**

¿Estás listo para la mejor Navidad en tu negocio?

Con nuestras ideas y consejos podrás captar más clientes en diciembre. Aumenta tus ventas durante las fiestas y evita la complicada cuesta de enero y febrero.



I. ¿Cómo crear un plan de marketing para Navidad en tu negocio?

II. Planificación de tus acciones de marketing

1. ¿Qué productos y servicios quieres promocionar este año?
2. ¿Las promociones que lanzaste el año pasado funcionaron?
3. ¿Cuántas acciones te gustaría lanzar cada mes?
4. ¿Cuáles son los objetivos de cada acción?
5. ¿Cuál es tu presupuesto para tu campaña de marketing de Navidad?

III. Ideas para tu plan de marketing de Navidad

1. Ideas para relanzar productos
2. Ideas para captar nuevos clientes
3. Ideas para recuperar clientes en Navidad
4. Ideas para vender más paquetes de servicios
5. Ideas para vender más tarjetas de regalo

IV. Canales y herramientas de marketing

1. Herramientas de Marketing
2. Campañas
3. Programas de fidelización
4. Workflows
5. Canales
6. Redes sociales
7. Página web
8. Email marketing y mensajería push para app
9. Publicidad física
10. Marketing en el punto de venta

V. Técnicas de venta

VI. Extras

1. ¡Regala experiencias!
2. Decoración

I

¿Cómo crear un plan de marketing para Navidad en tu negocio?



Empezamos esta guía planteando unas cuantas cuestiones previas, que te servirán como base para tu plan de marketing navideño:

- ¿Qué **productos y servicios** quieres promocionar este año?
- ¿Las **promociones** que lanzaste el año pasado funcionaron?
- ¿Cuántas **acciones** te gustaría lanzar en diciembre?
- ¿Cuáles son los **objetivos** de cada acción?
- ¿Cuál es tu **presupuesto** para tu campaña de marketing de Navidad?

** Toma nota de cada detalle a la hora de contestar estas preguntas e intenta ser lo más exacto posible. Analiza las campañas de marketing de Navidad del año anterior o las acciones que te trajeron más clientes. Aprende de ellas para crear un plan de marketing y mejorar tu ventas.*

II

Planificación de tus acciones de marketing



1. ¿Qué productos y servicios quieres promocionar este año?

¿Cómo decidir qué productos quiero promocionar?

¿Cómo saber lo que funciona y lo que no?

Con un sistema como FLOWww podrás saber exactamente cuáles son los productos que más y menos se vendieron el año pasado e idear una **estrategia** para promocionarlos.

Imagina que acabas de estrenar en tu negocio una nueva línea de productos que le va a gustar mucho a tus clientes y es muy similar a la que lanzaste la pasada Navidad. Para impulsar su compra, puedes venderlos como **paquetes personalizados**, utilizarlos como complemento en algún servicio o introducirlos en tratamientos especiales para Navidad.

Si quieres promocionar algún servicio estrella porque tienes **nuevos productos** que mejorarán la experiencia, sabes que son un éxito seguro y quieres sacarle rentabilidad a tu equipamiento, la solución es crear una promoción irresistible, enfocada a lucir los resultados en esas fechas.

2. ¿Las promociones que lanzaste el año pasado funcionaron?

Si triunfaste con ellas el año pasado no tienes por qué cambiarlas. Mejóralas, actualízalas, dales un giro y añádelas a tu planeación de promociones para esta Navidad y Fin de Año. La clave está en destacar y priorizar la **calidad y el éxito que han tenido sobre la cantidad**. ¡Un exceso de ofertas puede confundir a los clientes!

Imagina que el año pasado lanzaste una promoción con un 20% de descuento con código promocional y obtuviste buenos resultados. Llegaron muchos clientes a realizarse el servicio para sus cenas de empresa, celebraciones familiares y fiestas de Nochebuena.

Por el contrario, supongamos que otra de las promociones que lanzaste con 3 servicios no tuvo demasiado éxito. ¡Dale la vuelta y piensa en las necesidades de tus clientes en Navidad!

Este año, puedes ofrecerles un **producto estrella + un complemento de regalo**. La clave está en escuchar lo que necesitan, probar y nunca rendirse.

3. ¿Cuántas acciones te gustaría lanzar cada mes?

Cada promoción tiene su razón de ser y el momento lo es todo. Organiza tus **acciones de marketing** en un plan que puedas usar tanto para Navidad y Fin de Año, como en enero y febrero.

Para que vayas con tiempo, te recomendamos que empieces ya a **diseñar tu calendario de acciones** para diciembre, enero e incluso febrero. Ve anotando todo en tu hoja de planificación.

¡Queremos ayudarte! Por eso te regalamos un **planificador mensual completo**, en el que puedes apuntar todo y consultarlo siempre que lo necesites. Lo tendrás todo organizado y a la vista.

**DESCARGA AQUÍ
TU HOJA DE PLANNING**

4. ¿Cuáles son los objetivos de cada acción?

Tener claros los **objetivos de tu plan de marketing para Navidad** será uno de los primeros puntos que deberás asegurar. Por ejemplo, puede ser aumentar tus ventas en un 20%, conseguir 50 clientes nuevos o agotar el stock de productos de determinada marca.

¡Tú defines tus objetivos! Para hacerlo, deberás tener en cuenta el impacto que conseguiste en la campaña de la Navidad del año pasado y apostar un poco más este año. ¡Debes ser ambicioso, pero realista! Los objetivos se consiguen paso a paso, con paciencia y mucha constancia.

5. ¿Cuál es tu presupuesto para tu campaña de marketing de Navidad?

Haz cuentas, valora cuánto te puede **costar lanzar cada acción** e intenta ajustarte. ¡Es muy fácil! Ten en cuenta, lo que gastarás, no sólo en acciones digitales, sino también en publicidad física.

**Un consejo: añade siempre un poco más y guárdalo por si surgen gastos imprevistos.*

III

Ideas para tu plan de marketing de Navidad



Entre tus objetivos estaba **aumentar las ventas** o **atraer más clientes**, así como reforzar la venta de algunos productos o servicios. Es por ello que tu campaña de Navidad + Fin de Año será la ocasión perfecta para conseguirlo, poniendo en práctica algunas de estas ideas.

¿Sabes qué es lo mejor de todo esto? Que una vez terminadas las fiestas, podrás seguir utilizándolas en enero y febrero para mantenerte en lo más alto. ¡Adáptalas y triunfarás!

1. Ideas para relanzar productos

Imagina que tienes una línea de productos con un proveedor que quieres impulsar, porque han bajado las ventas de ese tipo de productos y éstos funcionaron muy bien las Navidades pasadas.

Crea una **promoción** del 20%, 2x1 o de un producto de regalo con cada servicio o tratamiento superior a los 50€.

Además, podrás ofrecer a tus clientes la posibilidad de crear su propio **pack de regalo** con tus productos, beneficiándose de un descuento especial.

2. Ideas para captar nuevos clientes

Para conseguirlo, puedes lanzar una **promoción en redes sociales** o utilizar **programas de fidelización** de FLOWww, como las Tarjetas Invita a un Amigo, con las que conseguirás nuevos clientes referenciados por clientes fieles.

3. Ideas para recuperar clientes en Navidad

Las fiestas navideñas son la ocasión perfecta para **atraer a esos clientes que hace tiempo no acuden**. Puedes crear una promoción exclusiva del 30% y enviarla a los clientes que lleven entre 6 y 9 meses sin acudir.

Te recuerdan, pero llevan tiempo sin visitarte por falta de tiempo o porque han acudido a otro negocio.
¡Recupéralos y aprovecha su regreso para fidelizarlos!

4. Ideas para vender más paquetes de servicios

Si quieres **augmentar la venta de tus paquetes**, puedes seguir iniciativas como:

- **Ofrecerlos online** desde el e-commerce de tu app o de tu portal de reservas y ventas online con un 10% de descuento.
- **Crear una oferta exclusiva** como: *'Compra un paquete de 10 sesiones y llévate un producto de regalo' / 'OFERTA EXCLUSIVA por Navidad: todos los paquetes de X servicio al 20%'*.

5. Ideas para vender más tarjetas de regalo

La Navidad es una fecha ideal para **vender tarjetas de regalo** a tus clientes como obsequio para sus familiares, amigos o empleados. Una idea genial para venderlos puede ser: *'Compra una tarjeta de regalo y llévate un descuento para tu próxima visita'*.

IV

Herramientas de marketing y canales



¿Cuáles son las **herramientas de marketing y canales que más utilizas** durante todo el año? Aprende a desarrollar todo su potencial para conseguir tus objetivos: Aumentar tus ventas y atraer a tus clientes para sorprenderlos con tus promociones y tratamientos estrella.

Herramientas de Marketing

Para lanzar tu campaña de Navidad y conseguir tus objetivos con mayor efectividad, podrás apoyarte en las herramientas de marketing que te ofrecemos en FLOWww. Éstas son las 3 más importantes:

1. Campañas.

Desde el módulo de marketing de tu sistema FLOWww podrás crear y lanzar tu propia campaña de marketing. Dentro de ella decidirás **qué tipo de promociones y descuentos** quieres utilizar y cómo quieres hacérselos llegar a tus clientes mediante distintas acciones.

Por ejemplo, imagina que en tu Campaña de Navidad vas a realizar distintas promociones:

- Una del 20% en todos los servicios
- Otra del 10% en el servicio que deseen para animar a los clientes a que agenden online antes de Navidad.
- Una más, en la que con un servicio que se realicen, les regales un producto como complemento.

2. Programas de fidelización.

Otra de las herramientas estrella que puedes utilizar en tus campañas de Navidad son los **Programas de Fidelización de FLOWww**, concretamente, el programa de Puntos y el de Tarjetas Invita a un Amigo.

Esta Navidad puedes impulsar el **programa de Puntos** realizando acciones de fidelización, por ejemplo:

- *"Reserva tu cita online para tu servicio y recibe 20 puntos de regalo, los cuales podrás acumular en tu cuenta y canjear por un descuento en tu próxima cita".*
- *"Queremos regalarte por Navidad 50 puntos para agradecer tu fidelidad durante todo el año. ¡Visítanos esta temporada y disfruta de nuestros descuentos especiales!".*

Por otra parte, también puedes sacarle partido a tu **programa de prescriptores 'Invita a un Amigo'** y realizar acciones tan atractivas como ésta:

- *"Invita a un amigo esta Navidad y disfrutad de nuestros descuentos y promociones navideñas".* El descuento lo gana el que recomienda y la promoción para el cliente nuevo. Así, ganas dos citas nuevas para ti con las correspondientes ventas.

3. Workflows.

Esta herramienta de marketing puede que sea una de las más potentes que te ofrece FLOWww. Con ella, podrás **programar el envío automático** de las acciones de marketing más rutinarias.

Para ayudarte a entender este concepto y qué puedes hacer con esta herramienta, te vamos a poner unos cuantos ejemplos muy prácticos, que te servirán de guía para diseñar tus propias acciones automáticas.

- Imagina que en esta campaña de Navidad has conseguido atraer a 50 clientes nuevos. **Dales la bienvenida con un mensaje automático** y una cantidad de puntos. *'¡Bienvenido a (el nombre de tu negocio)! Para agradecer tu confianza, te regalamos 20 puntos para estrenar tu cuenta, que podrás acumular o canjear en tu próxima visita por un descuento en la compra de productos o servicios. ¡Hasta la próxima!'*
- Puedes enviar una **promoción automática** a todos aquellos que descarguen tu app estas fiestas.
- Puedes utilizarla para **recuperar clientes**, enviando un cupón promocional a los que no vienen desde la Navidad pasada.

Canales

1. Redes Sociales.

Refuerza tu imagen y aumenta la actividad en tus redes sociales (Facebook, Twitter o Instagram), publicando tus promociones especiales para Navidad, imágenes temáticas, contenidos especiales (artículos o vídeos con información de interés), etc.

Para organizarte mejor, puedes **planificar tu publicación desde el planning** que te hemos compartido anteriormente.

** Si quieres aumentar la visibilidad de tu página de Facebook, así como de tus contenidos y promociones, te recomendamos que inviertas una pequeña cantidad en Facebook Ads, el servicio de anuncios para empresas que pone este canal a tu disposición.*

Podrás publicarla también en Instagram, medir los resultados de tu anuncio y analizar su efectividad y las conversiones (seguidor hace clic > pide cita > se convierte en cliente).

2. Página web.

Cambia las imágenes de tu página web por **imágenes con motivos navideños**. La Navidad es, quizá, la época en la que más visitas recibirás y tu página tiene que resaltar.

Publica imágenes atractivas y tus promociones especiales en la página principal para que sea lo primero que vean tus seguidores y clientes al entrar.

3. Email marketing y mensajería push para app.

Crea mensajes personalizados para tus clientes y adáptalos a la plantilla de email de **SendinBlue** o **Mailchimp** (para newsletters) y para la de notificación push (un mensaje directo enviado desde tu sistema FLOWww a la app FLOWwwer o a la app con tu marca).

Envía tus promociones a los clientes y consigue que reciban siempre tus mensajes.

4. Publicidad física.

Diciembre es el momento ideal para invertir en publicidad física para Navidad y Nochebuena. Te recomendamos que destines parte de tu presupuesto para **flyers, lonas, rótulos, folletos o expositores especiales para tus productos.**

Si dentro de tus posibilidades puedes pagar un reportaje en prensa o televisión, hazlo, así saldrá durante la campaña de Navidad.

5. Marketing en el punto de venta.

Para reforzar tu imagen exterior puedes diseñar un **display publicitario o lona** para la entrada de tu negocio.

Colócalo donde lo puedan ver todas las personas que pasen por tu ubicación y anuncia una promoción, acompañada de un diseño navideño que llamen su atención.

V

Técnicas de venta



En este capítulo te vamos a compartir **5 técnicas de venta** que te ayudarán a aumentar el valor de tu ticket medio y a lograr los objetivos que habías marcado al inicio.

- **Introduce nuevos productos.** A los clientes les encantan las novedades. Lanza una línea especial esta Navidad y anúnciala por todos tus medios, para conseguir enganchar a tus clientes y que lo compren.
- **No te quedes sin inventario.** Antes de que llegue la semana fuerte de ventas, surte tu stock con los productos de consumo y de venta que esperas utilizar.
- **Ten un detalle con los clientes que te visitan.** Celebra con ellos la Navidad obsequiándoles una copa de vino, dulces, muestras de producto o una bolsita con galletas. ¡Les encantará y estarán más dispuestos a añadir algo más a su compra!

- **Empieza ya a vender los tratamientos y servicios para enero y febrero.** La campaña de Navidad es la ocasión perfecta para una oferta o descuento. Con ello, te aseguras no sólo aumentar tus ventas en Navidad, sino también nuevas citas en tu calendario para el 2022. Crea nuevas oportunidades de venta asociados al consumo de cada uno de los servicios promocionados. Por ejemplo, productos (venta cruzada), así como otros tratamientos o servicios (venta sugerida).
- **Lanza ofertas de última hora para los clientes rezagados.** Las promociones relámpago o las ofertas de último minuto son ideales para captar a los clientes rezagados, que puede que estén interesados, pero no han podido reservar cita o poner atención hasta el último momento. Engánchalos con una oferta flash de 24h con un 40%, antes de Navidad o Nochebuena, y cubre los huecos disponibles que te quedan en la agenda.

** Aplica estas eficaces técnicas de venta como apoyo para tu campaña de marketing, y lograrás tus objetivos de atracción de clientes y de incremento de las ventas.*

VI

Extras



¡Regala experiencias!

En Navidad, cada vez son más las personas que apuestan por regalar experiencias a sus familiares y amigos. Ofréceles la posibilidad de **crear regalos personalizados y de diseñar experiencias únicas**.

Un ejemplo de ello, puede ser:

- **Beauty Party** en tu negocio con todos los servicios y tratamientos al 10% + copa de vino y aperitivos.
- **Taller** con un tema en específico para padres e hijos, hermanos, amigos + muestra y venta de productos al 20% de descuento.
- **Pack de regalo** con productos estrella de tu negocio.
- **Tarjeta de regalo**, con la cantidad que desee el cliente.
- **Diseño de regalo a medida**: bono de tratamientos, un servicio + producto estrella + tratamiento de regalo.

** Gracias a estos packs, conseguirás motivar la compra directa en tu negocio y adaptarte a las necesidades de tus seguidores con regalos originales, prácticos y personalizables.*

Decoración

Decorar tu negocio para la Navidad, además de ser divertido, es de vital importancia para crear un clima propicio para la venta.

Un lugar con una **ambientación navideña cálida**, con colores en sintonía con tu logo y tu identidad visual, te ayudará a vender más y a atraer más clientes.

Esta sensación tan agradable hará que estén **más dispuestos a comprar** y a realizarse algún servicio.

¡Crea una experiencia única para tus clientes que despierte su espíritu navideño y su deseo de compra!

Esperamos que esta guía de marketing para Navidad y Fin de Año te haya gustado y te sirva para crear tu propio plan de marketing.

Lanza todas las promociones e ideas que tienes en mente para alcanzar tus objetivos.

Si quieres aumentar la efectividad después de las fiestas, manteniendo una facturación estable, te recomendamos que lo adaptes para seguir en enero y febrero. ¡Obtendrás excelentes resultados!

FLOW