

Hot Sale: ¿ahorro real o estrategia de marketing?



La Dra. Sara Isabel García Legorreta, Directora Asociada del Departamento de Emprendimiento, Mercadotecnia y Negocios, analiza y aconseja todo lo que debes tomar en cuenta para comprar en el Hot Sale 2021

El Hot Sale es un **evento promocional creado por la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO)** que busca promover las compras en línea. Inició el 23 de mayo y termina el 31 de mayo.

*“Es una venta que también es **previa al verano y se va a centrar en productos de índole electrónico**, algo de ropa y accesorios, pero la base de la venta o de la promoción va a ser en electrónicos”,* mencionó la experta.

¿Ahorro o estrategia de mercadotecnia?

De acuerdo con datos de la AMVO, derivado de la pandemia provocada por el COVID-19, en México el **e-commerce ha crecido en un 500%**.

“Esto sustenta tanto el aspecto mercadológico como el económico”, señaló la experta Tec.

Así mismo, la experta señala que este tipo de ofertas aprovechan siempre las fechas y las temporadas.



“El consumidor mexicano está muy acostumbrado a comprar por temporada y este es un momento intermedio ideal previo al día del padre”, comentó.

De acuerdo con Sara, **el ahorro va a depender de la marca, el producto, y la forma de pago.**

*“Para que exista un “ahorro” debes considerar las **tasas de interés**. Si son 8-9 pagos por unos lentes de sol, no estás ahorrando sólo extendiendo la fecha del pago. **Si no te garantizan que no tiene interés, mejor no lo compres**”, aconsejó Sara.*

Ahora, si se trata de un artículo que de verdad haga falta, la especialista señala que *“una oferta viene bien cuando el artículo lo necesita”.*

*“Para que exista un “ahorro” debes considerar las **tasas de interés**. Si son 8-9 pagos por unos lentes de sol, no estás ahorrando sólo extendiendo la fecha del pago. **Si no te garantizan que no tiene interés, mejor no lo compres**”.*

“Si tu pantalla o computadora ya están muy viejitas entonces viene a bien hacer un esfuerzo y comprar en este tipo de ofertas”, agregó.

En entrevista para **CONECTA**, la especialista señaló que hay **dos industrias** que están **ávidas por vender**:

la industria de **hotelería y turismo y la industria automotriz**, por lo que se espera que existan ofertas considerables en estos sectores.

Sara **aconsejó fijarse en las reseñas y las valoraciones** que le están dando otros clientes a esa determinada oferta o ese determinado descuento.

“Platicando con otros clientes en redes sociales te puedes dar una idea si vale la pena comprar ese producto o mejor esperar otra oportunidad para adquirirlo” mencionó la experta Tec.

¿Qué estrategias utilizan habitualmente las marcas para lograr la venta?



Desde las **palabras hasta los colores** utilizados, todo es parte de la estrategia.

“Las palabras “Hot” o “Caliente”, vienen por el verano y con la intención de estar en onda. El rojo significa fuerza. Es un color muy pasional y qué tiene que ver también con esto de “Hot”, señaló.

Según la experta, también están las **ofertas flash**, que son descuentos que sólo duran unas cuantas horas. *“Es tan rápida que si no la aprovechas en el momento, la pierdes. Con eso crean sentido de urgencia”,* añadió.

Toma en cuenta estos aspectos antes de comprar

- **Compra en sitios reconocidos** para evitar robo de identidad o que clonen tu tarjeta.
- **Infórmate antes de tomar una decisión** de compra para evitar hacer compras compulsivas.
- Conoce cuáles son los 10 derechos del consumidor online .
- **Compara los precios** en diferentes sitios para que evalúes en donde te conviene comprarlo.

SEGURO QUIERES LEER:

¡El usuario es primero! 3 claves para triunfar en e-commerce¡El usuario es primero! 3 claves para triunfar en e-commerce

Juan Carlos Gómez Sector Lead de Google en México y LATAM comparte 3 claves para un e-commerce exitoso
tec.mx