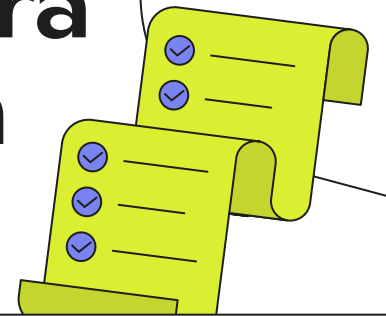




Lista de control de la temporada festiva para los comerciantes de Wish



¡Se acercan las festividades, junto con una gran noticia para los comerciantes de Wish!

Según [Mintel](#), que informa sobre las tendencias del mercado y del consumidor, "los comportamientos de búsqueda de valor predominarán en la temporada festiva de invierno de 2022, ya que la inflación lleva a los consumidores a dar prioridad a los precios más bajos y a otras formas de valor. La temporada seguirá alargándose y adelantándose a medida que los consumidores adopten nuevos hábitos y un enfoque planificado de sus compras. A pesar de los retos, los consumidores son optimistas respecto a las fiestas, y la fuerte devolución de las reuniones navideñas agregará ligereza a la temporada"¹.

El enfoque de Wish basado en el valor nos convierte en la plataforma perfecta para mostrar tus productos en esta temporada de compras. Estamos aquí para compartir mejores prácticas y nuestros consejos con nuestra Lista de control de la temporada festiva para los comerciantes de Wish.

1. Sube tus productos con anticipación

En años anteriores, las ventas en Wish aumentaron a lo largo del 4º trimestre, y noviembre se destacó como el mes de mayores ventas para muchos comerciantes de Wish.² No lo dudes: sube **ahora** tu inventario completo de productos para aprovechar el potencial aumento del volumen de ventas.

2. Comprende a tu cliente

Presenta los productos para centrarte en los intereses de los clientes. En 2021, las búsquedas de productos populares para las festividades en Wish incluyeron²:

- ✦ Ropa de mujer
- ✦ Accesorios de moda
- ✦ Electrónica de consumo

3. Destaca las ideas de regalos divertidos: puedes aparecer en las campañas de marketing de Wish*

Wish llevará a cabo campañas de marketing emocionantes a lo largo de la temporada festiva, con un foco en los **productos extravagantes, divertidos y únicos** mostrados a través de banners, colecciones de compras exclusivas, eventos temáticos y mucho más.

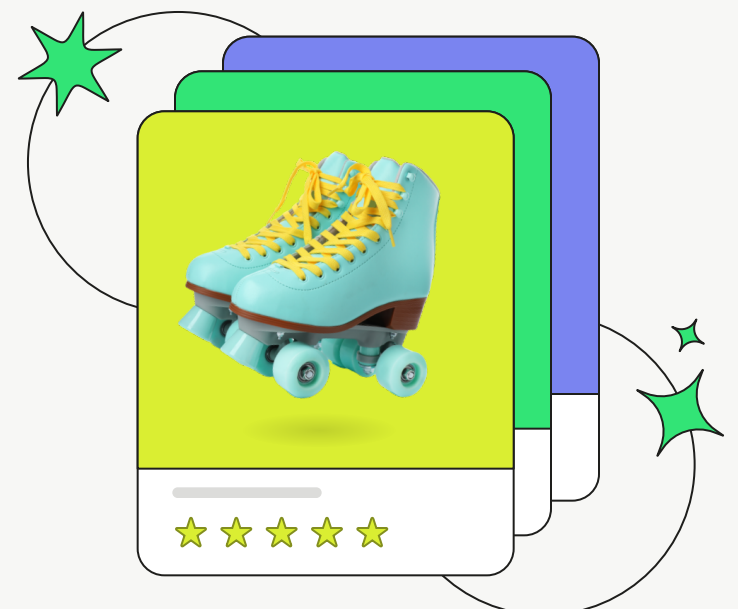
Si bien no aparecerán todos los comerciantes y productos, es posible que se elijan tus productos para una campaña de marketing de Wish*.

- ✦ Comienza tu campaña navideña lo antes posible para conseguir la máxima exposición.
- ✦ Promociona tus productos extravagantes e ideas de regalo para inspirar a los clientes.
- ✦ Presenta productos que puedan enviarse a tiempo para hacer regalos.

La temporada festiva del 2022



- Acción de Gracias - 24 de noviembre
- Black Friday - 25 de noviembre
- Cyber Monday - 28 de noviembre
- Hanukkah - 18 de diciembre al 26 de diciembre
- Navidad - 25 de diciembre
- Boxing Day - 26 de diciembre
- Año Nuevo - 31 de diciembre



Eventos de marketing de la temporada festiva de Wish: para comerciantes que utilizan la Plataforma de Promociones para Comerciantes



Septiembre

Ofertas de otoño, productos más populares, electrónica de consumo, moda femenina



Octubre

Ofertas en todas las categorías de "El maravilloso mundo de Wish", regalos para niños, regalos inusuales, actividades para el hogar



Noviembre

Todos los días son Black Friday: ¡24 días de ofertas que se renuevan diariamente! Esta es una oportunidad increíble para exponer tu marca y tus productos*. Lo más destacado es la Guía de Regalos, las ofertas de decoración para el hogar, el evento del Cyber Monday y, por supuesto, ¡el BLACK FRIDAY!



Diciembre

Los últimos días de regalos, las ofertas de después de Navidad, la Nochevieja y los propósitos de Año Nuevo.

4. Ayuda a que tus productos se destaquen con las funciones de descuento y publicidad de Wish

Aprovecha estos métodos útiles para anunciar o rebajar tus productos en Wish de forma proactiva, ¡o utiliza ambos simultáneamente!

- ✦ Aumenta la exposición de tus productos con la herramienta de publicidad nativa de Wish, [ProductBoost](#).
- ✦ Si eres comerciante Premier, considera la posibilidad de activar campañas de descuentos a través de la [Plataforma de promociones para comerciantes](#).

5. Envía a los clientes a tiempo para las celebraciones

Ofrece envío rápido para que tus productos les lleguen a los clientes a tiempo para sus regalos navideños.

- ✦ Califica el mayor número posible de productos para el [programa Wish Express](#).
- ✦ Revisa de nuevo tu configuración de [TTD](#) (tiempo hasta la puerta) y asegúrate de que refleje tus tiempos de envío más rápidos.
- ✦ Utiliza transportistas de logística [aceptados para el cumplimiento](#), y [asegúrate de agregar información de rastreo y confirmación de entrega](#) a tus pedidos de Wish Express.

6. Aprovecha los Wish Clips

Wish Clips, nuestra función de videos para comprar, se dirige al creciente grupo demográfico de consumidores que disfrutan de las compras en video.

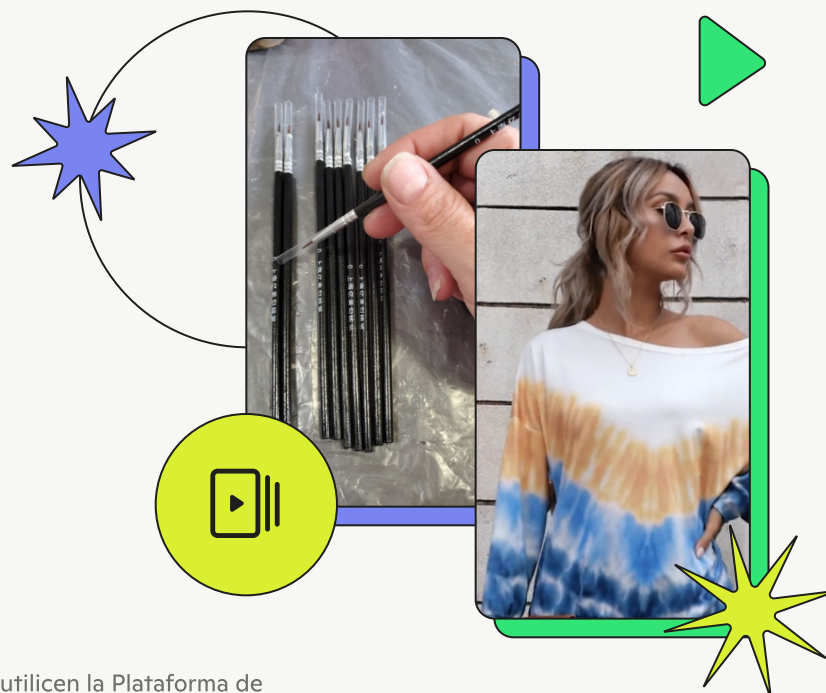
- ✦ Sube videos emocionantes o visualmente atractivos de tus productos.
- ✦ **Novedad:** ¡Agrega música a tus Wish Clips!
- ✦ [¡Haz clic aquí para leer cómo subir videos de tus productos a Wish, y cómo se mostrarán a los clientes a través de Wish Clips!](#)

Por último, asegúrate de ofrecer calidad de producto y un servicio excepcionales en consonancia con los [Wish Standards](#) durante esta temporada.



Beneficios de [Wish Express](#) para los comerciantes

- ✦ Aumento en las impresiones de los clientes
- ✦ Insignia distintiva de Wish Express del camión anaranjado en los anuncios de los productos que cumplen con los requisitos
- ✦ Aparece en la pestaña dedicada a Wish Express y se destaca en los resultados de búsqueda
- ✦ Elegibilidad de pago más rápido



*Esta oportunidad está disponible para comerciantes seleccionados o elegibles y para aquellos que utilicen la Plataforma de Promociones para Comerciantes de Wish.

¹Fuente: Mintel, Winter Holiday Shopping - EE. UU. - 2022, 2022, <https://store.mintel.com/us/beauty-personal-goods-and-toiletries/winter-holiday-shopping-us-2022/>

²Fuente: Datos internos de Wish, 4º trimestre de 2019 al 4º trimestre de 2021