Checklist per le feste per i commercianti Wish

Le feste stanno arrivando, insieme a grandi notizie per i Commercianti Wish!

Secondo Mintel, che riporta le tendenze del mercato e dei consumatori, "Nella stagione delle feste del 2022, l'inflazione porterà i consumatori a dare la priorità ai prezzi più bassi e ad altre forme di valore. La stagione continuerà ad allungarsi sempre più poiché i consumatori abbracciano nuove abitudini e un approccio pianificato ai loro acquisti. Nonostante tutto, i consumatori sono ottimisti e un forte ritorno alle feste in presenza aggiungerà leggerezza alla stagione."[1]

L'approccio attento al rapporto costo/valore di Wish ci rende la piattaforma perfetta per mostrare i tuoi prodotti in questa stagione di shopping! Siamo qui per condividere i nostri migliori consigli e trucchi per le feste con la nostra Lista di controllo per i commercianti Wish.

1. Carica i prodotti presto

Negli scorsi anni, le vendite su Wish sono aumentate durante il quarto trimestre, con novembre che si è distinto come il mese di maggior successo per molti commercianti Wish.[2] Non esitare: carica subito l'intero inventario dei tuoi prodotti per sfruttare il potenziale aumento del volume delle vendite.

2. Comprendi ciò che i tuoi clienti cercano

Presenta i prodotti che catturano gli interessi dei clienti. Nel 2021, le ricerche di prodotti di successo durante le festività natalizie su Wish includevano[2]:

- Abbigliamento donna
- Accessori di moda
- Elettronica di consumo

La stagione delle feste 2022

- **Ringraziamento -** 24 novembre
- **Black Friday -** 25 novembre
- **Cyber Monday -** 28 novembre
- **Hanukka -** dal 18 dicembre al 26 novembre
- **Natale -** 25 dicembre
- **Santo Stefano -** 26 dicembre
- **Anno nuovo -** 31 dicembre

3. Metti in evidenza idee regalo divertenti: potranno essere scelte nelle campagne marketing di Wish*

Wish organizzerà campagne di marketing per le feste con particolare attenzione a **prodotti stravaganti, divertenti e unici** presentati attraverso banner, esclusive collezioni di shopping, eventi a tema e altro ancora.

Anche se non tutti i commercianti e i prodotti saranno selezionatii, i tuoi prodotti potrebbero essere scelti per una campagna marketing di Wish!*

- Inizia la tua campagna per le feste il prima possibile per avere la massima visibilità.
- Promuovi i tuoi prodotti stravaganti e le tue idee regalo per ispirare gli acquirenti.
- Mostra prodotti che possono essere spediti in tempo per i le feste.

Gli eventi di marketing Wish per le e festività natalizie: per i commercianti che utilizzano la Piattaforma Promozioni per Commercianti

Settembre

Offerte autunnali, prodotti più amati, elettronica di consumo, moda donna

Ottobre

Offerte per tutte le categorie nel "Il meraviglioso mondo di Wish", regali per bambini, regali insoliti, hobby per la casa

Novembre

Ogni giorno sarà Black Friday - 24 giornate di offerte! Questa è un'ottima opportunità per dare visibilità al tuo marchio e ai tuoi prodotti.* Ci saranno una guida ai regali, offerte per l'arredo, un evento per Cyber Monday e ovviamente anche un evento Black Friday!

Dicembre

Ultimi giorni di regali, con le offerte di Natale, Capodanno e l'Epifania

4. Dai risalto ai tuoi prodotti con gli sconti e le funzionalità per la pubblicità di Wish

Approfitta di questi metodi utili per pubblicizzare o scontare in modo proattivo i tuoi prodotti su Wish, oppure utilizzali entrambi contemporaneamente!

- Aumenta la visibilità del prodotto con lo strumento di pubblicità nativa di Wish, ProductBoost.
- Se sei un Commerciante Premium, prendi in considerazione la possibilità di eseguire campagne di sconti tramite la Piattaforma delle promozioni per commercianti.

5. Spedisci ai clienti in tempo per le feste

Offri una spedizione rapida per far arrivare i tuoi prodotti ai clienti in tempo per i regali delle feste.

- Qualifica quanti più prodotti possibile per il programma Wish Express.
- Controlla il tuo TTD (tempo di consegna) e assicurati che rispecchi i tuoi tempi di spedizione.
- Per il completamento, utilizza i corrieri logistici idoneii e assicurati di aggiungere le informazioni di tracciamento e conferma della consegna ai tuoi ordini Wish Express.

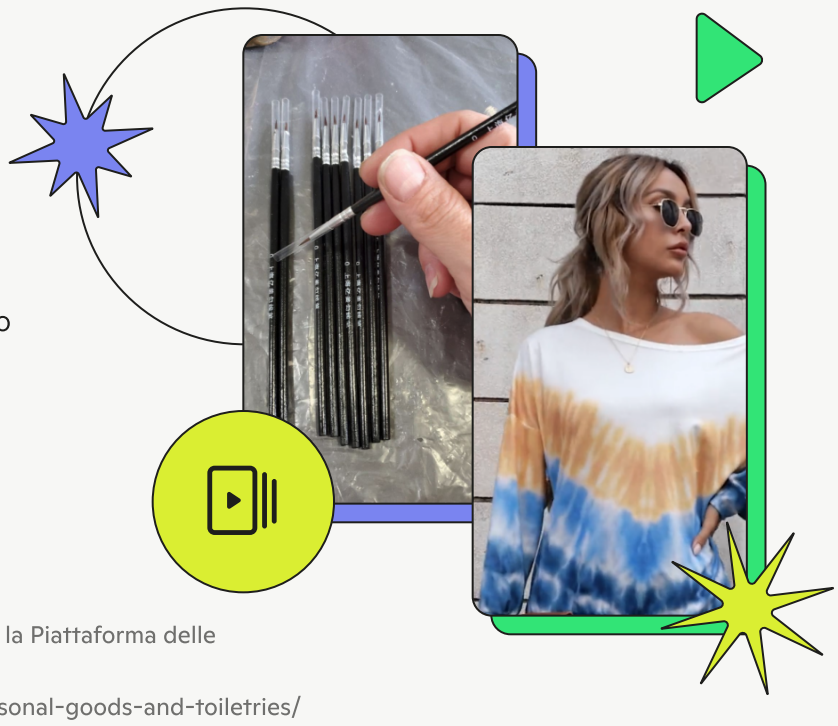
Vantaggi di Wish Express per i commercianti

- Aumento delle impressioni dei clienti
- Il camioncino arancione di Wish Express sugli annunci dei prodotti qualificati
- Presentato nella scheda Wish Express dedicata ed evidenziato nei risultati di ricerca
- Idoneità al pagamento più rapida

6. Sfrutta al massimo i Wish Clips

Wish Clips, la nostra funzione di video acquistabili, si rivolge alla crescente fascia demografica di consumatori a cui piace comprare direttamente dai video!

- Carica video interessanti e visivamente accattivanti dei tuoi prodotti.
- **Novità -** aggiungi la musica ai tuoi Wish Clips!
- Clicca qui per vedere come caricare video di prodotti su Wish, e come vengono mostrati ai clienti con Wish Clips!



Infine, durante le festività, assicurati di offrire prodotti di alta qualità e un servizio eccellente in linea con gli standard di Wish.

*Questa opportunità è disponibile per i commercianti selezionati o idonei e per coloro che utilizzano la Piattaforma delle promozioni per commercianti di Wish.

[1]Fonte: Mintel, Winter Holiday Shopping – US – 2022, 2022, https://store.mintel.com/us/beauty-personal-goods-and-toiletries/winter-holiday-shopping-us-2022/

[2]Fonte: dati interni di Wish, Q4 2019 - Q4 2021

© 2022 ContextLogic Inc.