

A festive border surrounds the central text, featuring green pine branches, gold ribbons tied in bows, and gold spherical ornaments. The background is white with scattered gold confetti and a large gold snowflake in the bottom left and right corners.

Feliz Navidad

2021

Centros Comerciales Abiertos

ame

En esta época del año, las personas ya están de ánimo para comprar los regalos para sus seres queridos. Con el fin de ayudar a los clientes a definir qué y dónde comprar, es clave empezar por saludarlos y ponerlos al tanto de las ofertas navideñas del CCA.

Existen varias técnicas y herramientas fáciles de utilizar para llegar al público deseado, en el momento oportuno, con el mensaje perfecto y de forma personalizada.

Durante la Navidad, las estrategias y técnicas promocionales deberían ir dirigidas a generar momentos felices y emotivos a través de la adquisición de productos y servicios pensados para crear sensaciones positivas. O regalar momentos felices a quienes nos rodean.

Por eso, vamos a tratar de establecer lazos afectivos con el público consumidor a través de una serie de acciones promocionales que se proponen a continuación.



Definí tu Oferta



Es una época ideal para mover productos de baja rotación, de temporadas anteriores o de media estación. El primer paso será seleccionar esos productos e incluirlos en una categoría especial de Navidad.

De esta manera, será más fácil para los clientes encontrar todos los productos en promoción o pensados específicamente para estas Fiestas.

Es clave tener un buen mix, ofertas atractivas y una variedad de productos atractiva para estimular a quienes visiten el comercio.

Oferta Navideña
30% OFF



OFERTAS 
NAVIDAD

The word 'OFERTAS' is written in large, bold, black letters. To its right is a red tag with a white border containing the text '-50%'. Below 'OFERTAS', the word 'NAVIDAD' is written in large, bold, red letters. The letters of 'NAVIDAD' are decorated with small white and red Christmas ornaments.



Rally Navideño



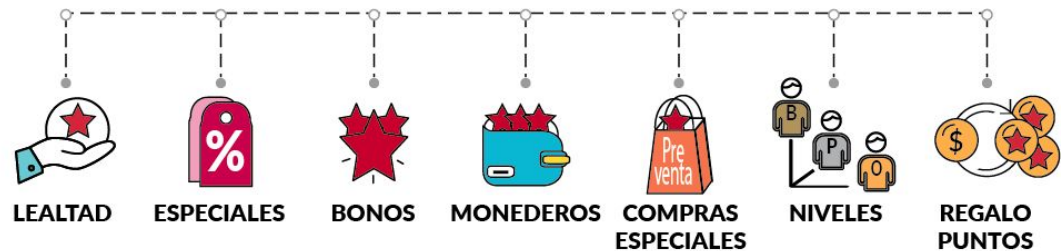
La propuesta es generar un sistema de lealtad hacia los comercios del CCA. Y así lograr la fidelización de los clientes.

Consiste en crear una especie de rally navideño para que, por un cierto número de compras o interacciones, se otorgue algún producto, descuento o servicio.

Brindar un regalo o atención a los clientes contribuye a fidelizarlos, con lo cual se genera una relación que puede consolidarse a mediano y largo plazo.



ESQUEMA DE LEALTAD





Vesti tu Comercio



Las acciones promocionales requieren una estética especial y apoyo visual para destacar el mensaje y llamar la atención de los clientes.

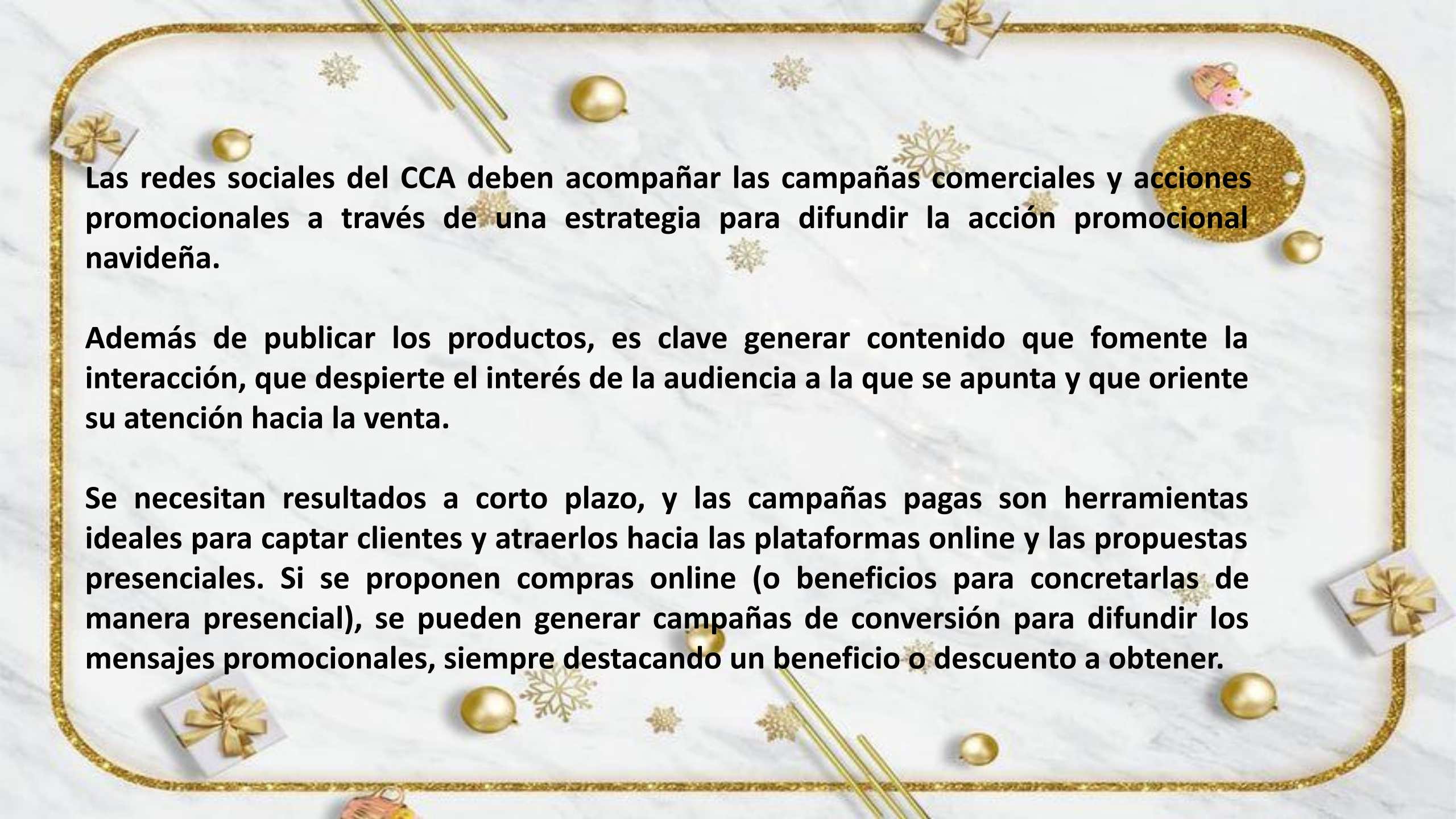
Durante la Navidad se vive un entorno especial, con una carga emotiva que sirve para conectar con el público consumidor.

En ese sentido, es fundamental vestir los comercios (y también las plataformas digitales) para la ocasión: el CCA debe definir una ambientación navideña conjunta para sus comercios, que represente su identidad y atraiga a los consumidores.





Planifica tu contenido



Las redes sociales del CCA deben acompañar las campañas comerciales y acciones promocionales a través de una estrategia para difundir la acción promocional navideña.

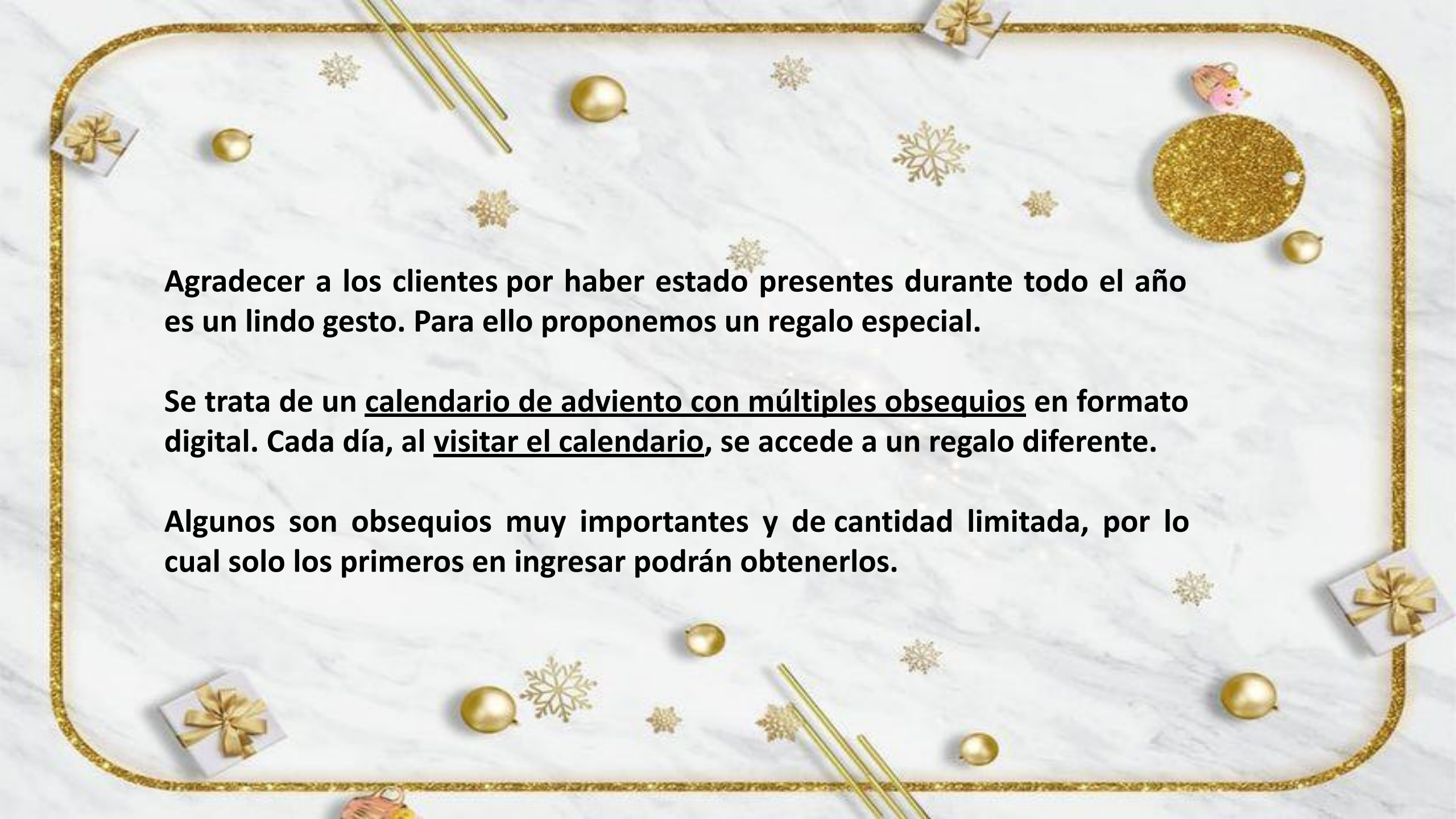
Además de publicar los productos, es clave generar contenido que fomente la interacción, que despierte el interés de la audiencia a la que se apunta y que oriente su atención hacia la venta.

Se necesitan resultados a corto plazo, y las campañas pagas son herramientas ideales para captar clientes y atraerlos hacia las plataformas online y las propuestas presenciales. Si se proponen compras online (o beneficios para concretarlas de manera presencial), se pueden generar campañas de conversión para difundir los mensajes promocionales, siempre destacando un beneficio o descuento a obtener.

¡Mejora tus ventas estas
Navidades!



A festive holiday-themed composition. On the left, a gift box is wrapped in textured gold paper with a wide, shimmering gold ribbon tied in a bow. To the right, a white card is propped up, featuring the text "Regalos Especiales" in a dark green, elegant cursive font. In the foreground, two dried pinecones are placed on a gold glitter surface, surrounded by scattered gold sequins and pine needles. The background is a soft-focus gold bokeh.



Agradecer a los clientes por haber estado presentes durante todo el año es un lindo gesto. Para ello proponemos un regalo especial.

Se trata de un calendario de adviento con múltiples obsequios en formato digital. Cada día, al visitar el calendario, se accede a un regalo diferente.

Algunos son obsequios muy importantes y de cantidad limitada, por lo cual solo los primeros en ingresar podrán obtenerlos.

Calendario de Adviento

juguetos

¡Abre la ventana y descubre al momento si has resultado ganador!

Habr  un regalo por día hasta el 24 de diciembre + regalos extras en Navidad

 Participa!





App Esclusiva



Se puede implementar una aplicación móviles especialmente pensada para Navidad.

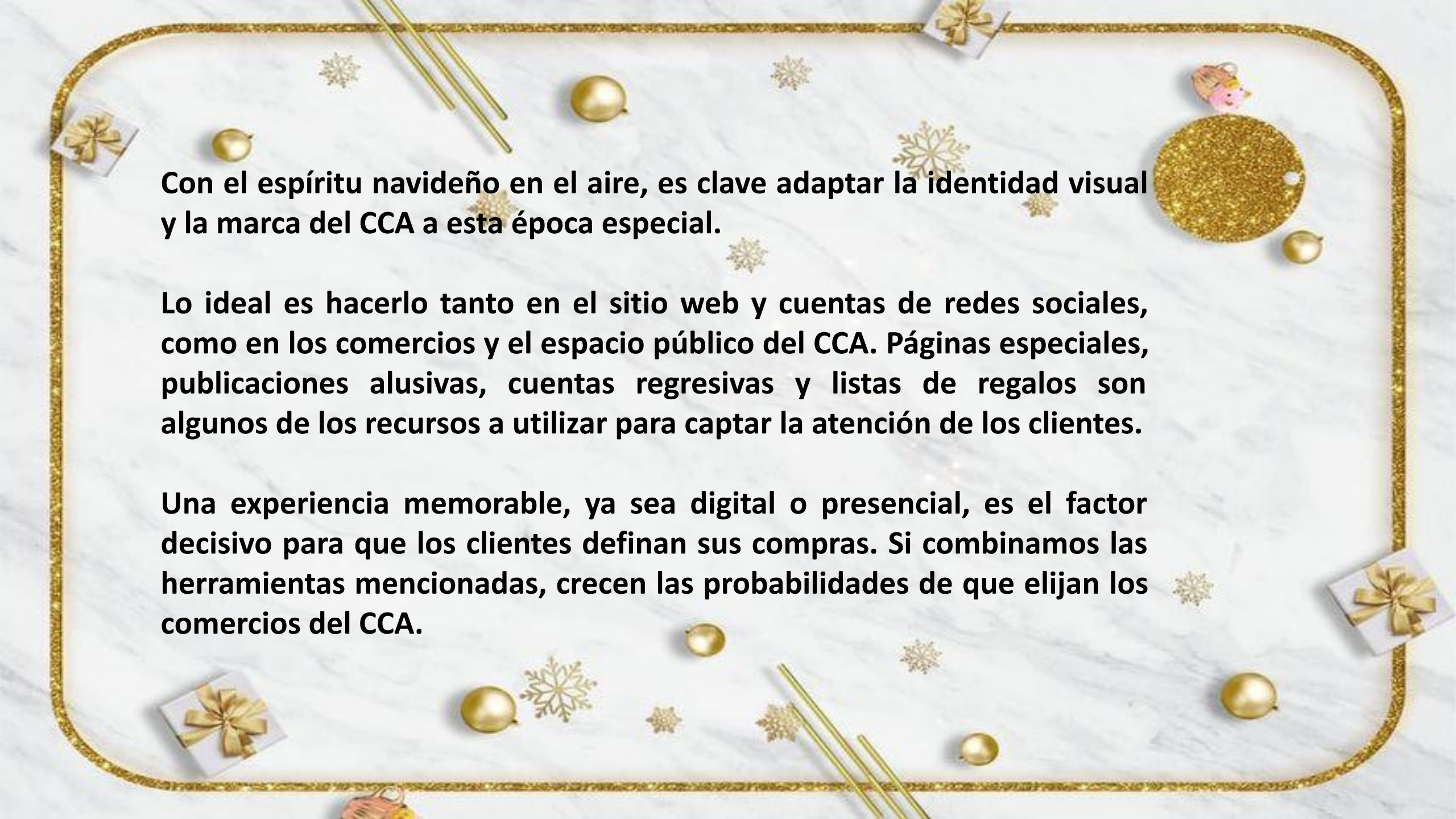
Entre sus funciones, puede brindar la posibilidad de armar listas de deseos, o acceder a los catálogos de productos de los comercios del CCA.

Información imprescindible: la ubicación de los comercios y las ofertas por tiempo limitado para los usuarios de la app. También servirá para escanear códigos QR en banners, folletos o vidrieras de los comercios del CCA.





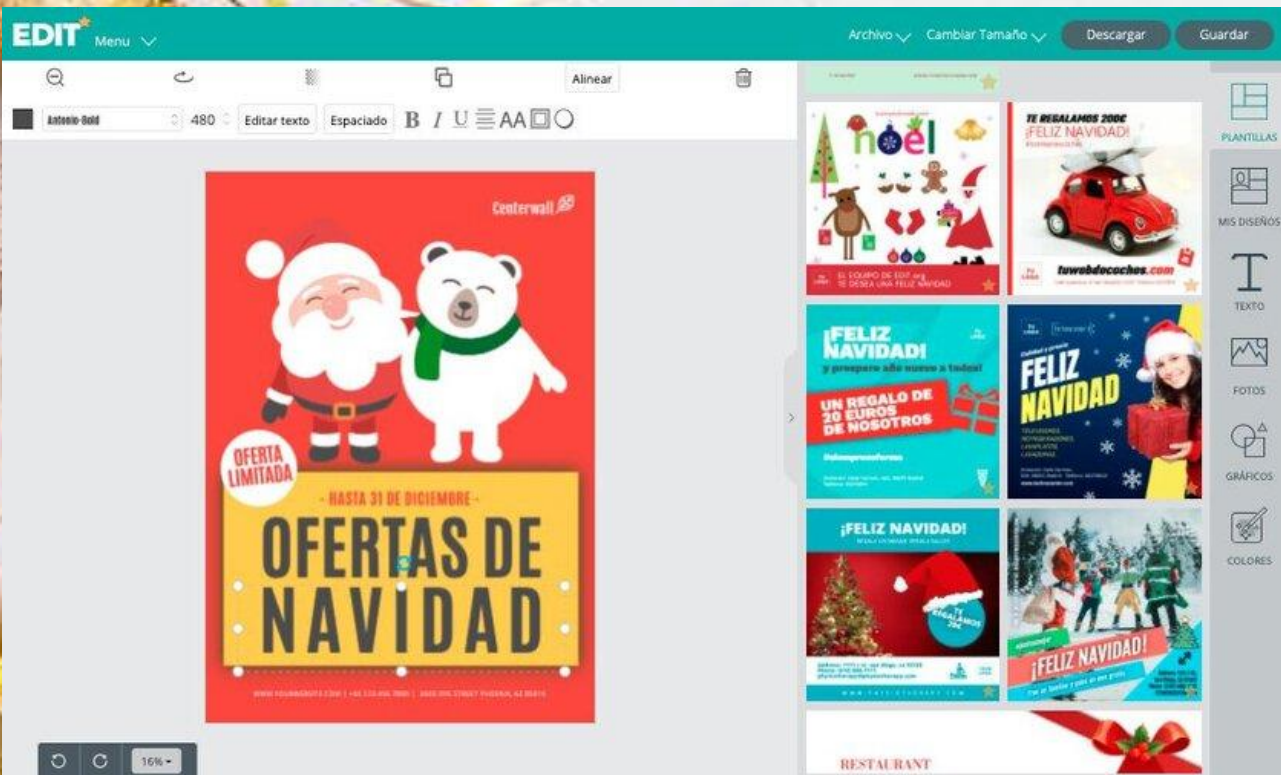
Espíritu Navideño



Con el espíritu navideño en el aire, es clave adaptar la identidad visual y la marca del CCA a esta época especial.

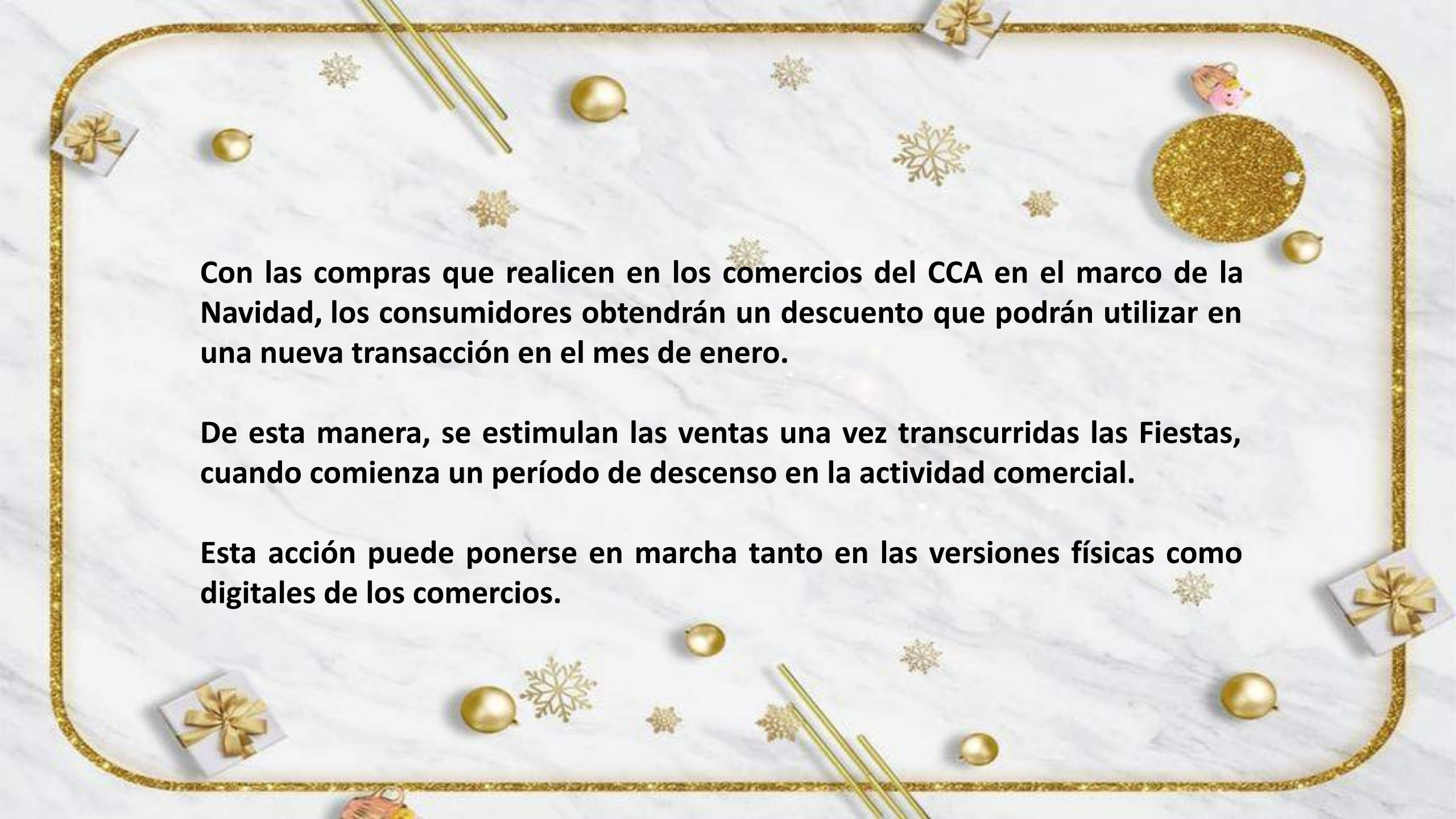
Lo ideal es hacerlo tanto en el sitio web y cuentas de redes sociales, como en los comercios y el espacio público del CCA. Páginas especiales, publicaciones alusivas, cuentas regresivas y listas de regalos son algunos de los recursos a utilizar para captar la atención de los clientes.

Una experiencia memorable, ya sea digital o presencial, es el factor decisivo para que los clientes definan sus compras. Si combinamos las herramientas mencionadas, crecen las probabilidades de que elijan los comercios del CCA.





Descuento post Navidad



Con las compras que realicen en los comercios del CCA en el marco de la Navidad, los consumidores obtendrán un descuento que podrán utilizar en una nueva transacción en el mes de enero.

De esta manera, se estimulan las ventas una vez transcurridas las Fiestas, cuando comienza un período de descenso en la actividad comercial.

Esta acción puede ponerse en marcha tanto en las versiones físicas como digitales de los comercios.

REBAJAS DE ENERO
AHORRA HASTA UN 70%

DESCUENTOS POST NAVIDEÑOS
2º. ARTÍCULO DE IGUAL O MENOR VALOR A MITAD DE PRECIO
Del 26 de diciembre al 7 de enero
DE MUSEO

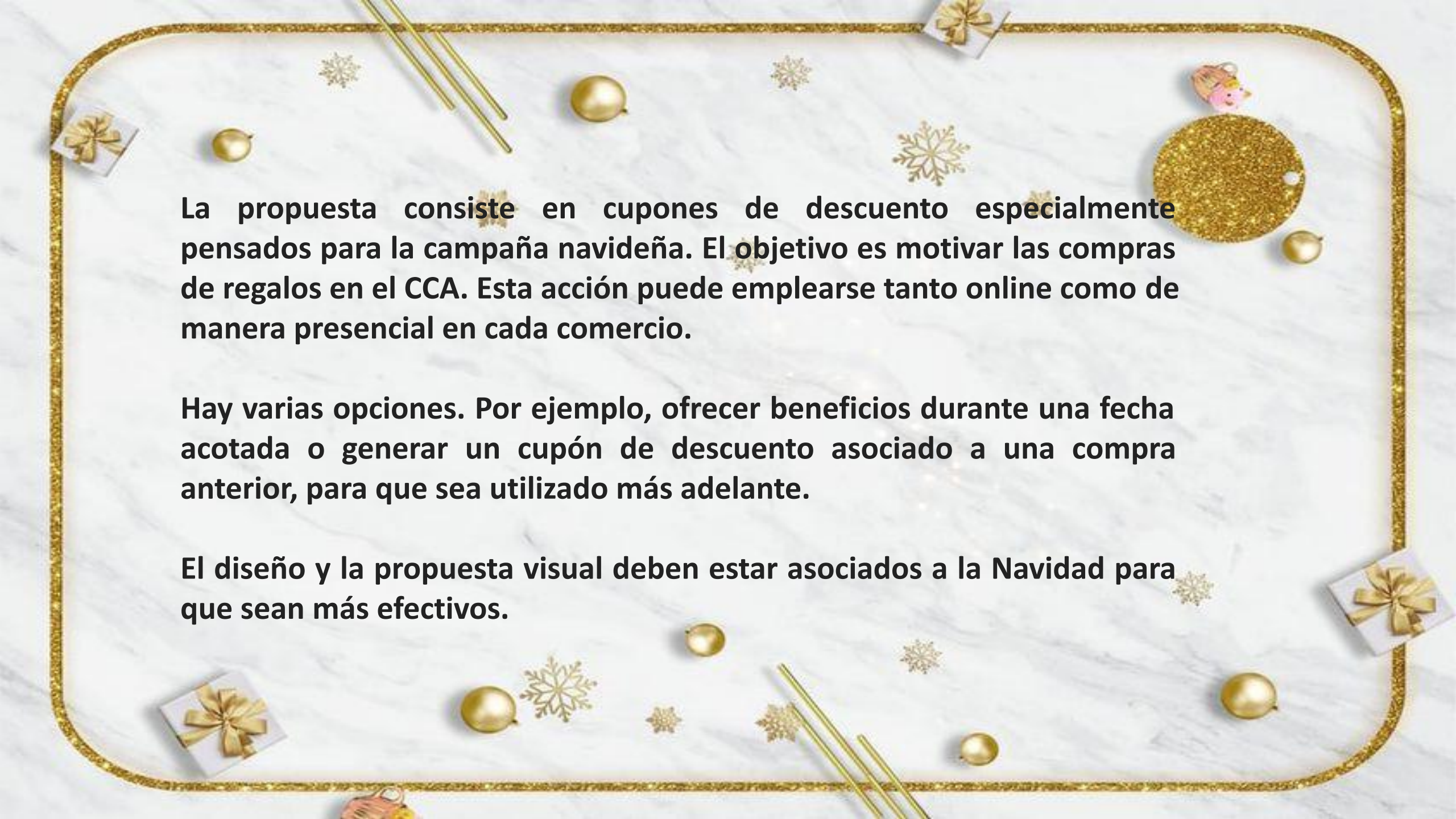
-70%
-50%
-40%
-35%
-20%
MEJORES OFERTAS DESPUÉS DE NAVIDAD

REBAJAS DE ENERO

PROMOCIÓN POST Navidad
DE 30% A 70%
27 DICIEMBRE-15 ENERO



Cupón Navideño



La propuesta consiste en cupones de descuento especialmente pensados para la campaña navideña. El objetivo es motivar las compras de regalos en el CCA. Esta acción puede emplearse tanto online como de manera presencial en cada comercio.

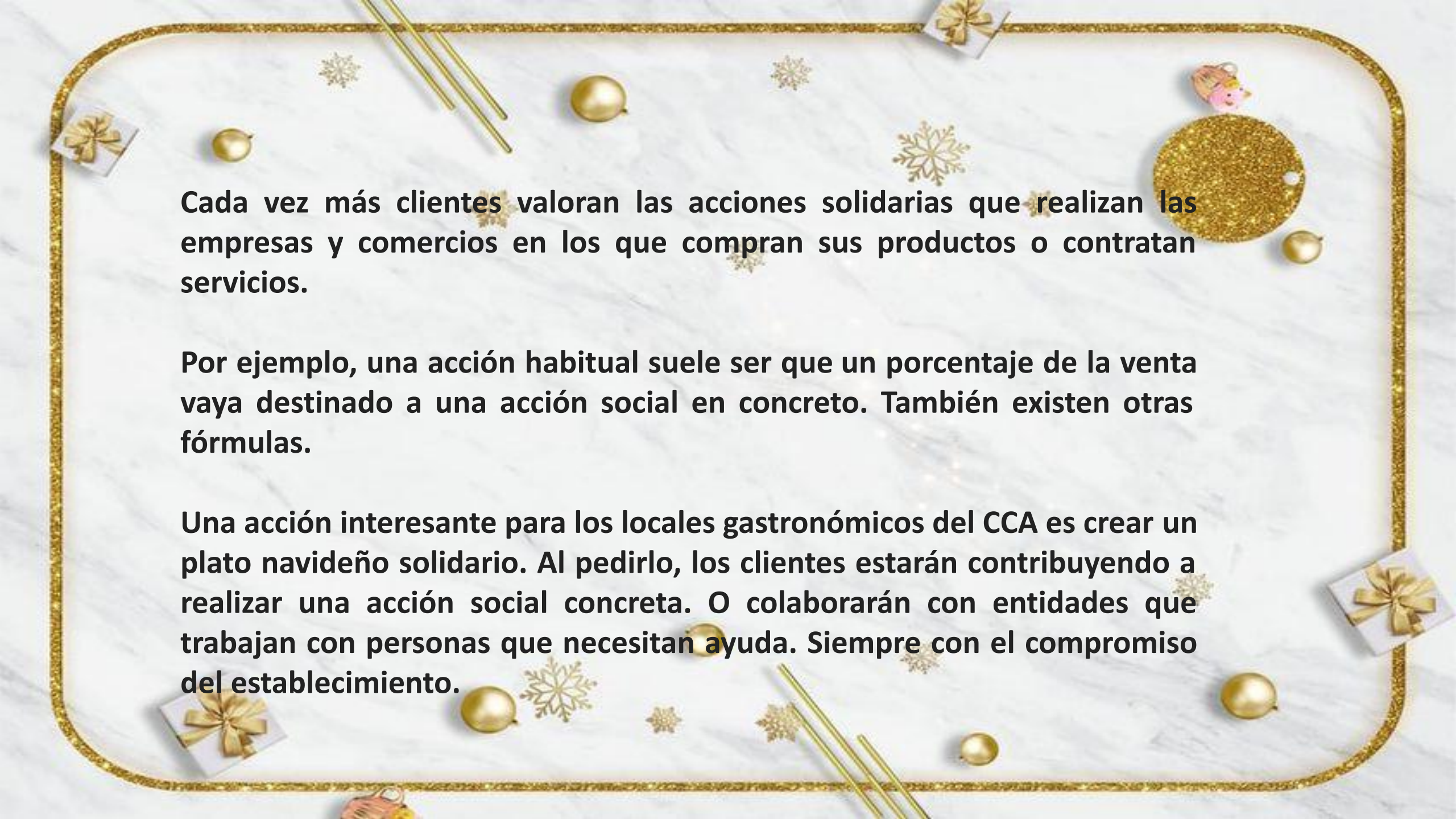
Hay varias opciones. Por ejemplo, ofrecer beneficios durante una fecha acotada o generar un cupón de descuento asociado a una compra anterior, para que sea utilizado más adelante.

El diseño y la propuesta visual deben estar asociados a la Navidad para que sean más efectivos.





Causa Benéfica



Cada vez más clientes valoran las acciones solidarias que realizan las empresas y comercios en los que compran sus productos o contratan servicios.

Por ejemplo, una acción habitual suele ser que un porcentaje de la venta vaya destinado a una acción social en concreto. También existen otras fórmulas.

Una acción interesante para los locales gastronómicos del CCA es crear un plato navideño solidario. Al pedirlo, los clientes estarán contribuyendo a realizar una acción social concreta. O colaborarán con entidades que trabajan con personas que necesitan ayuda. Siempre con el compromiso del establecimiento.

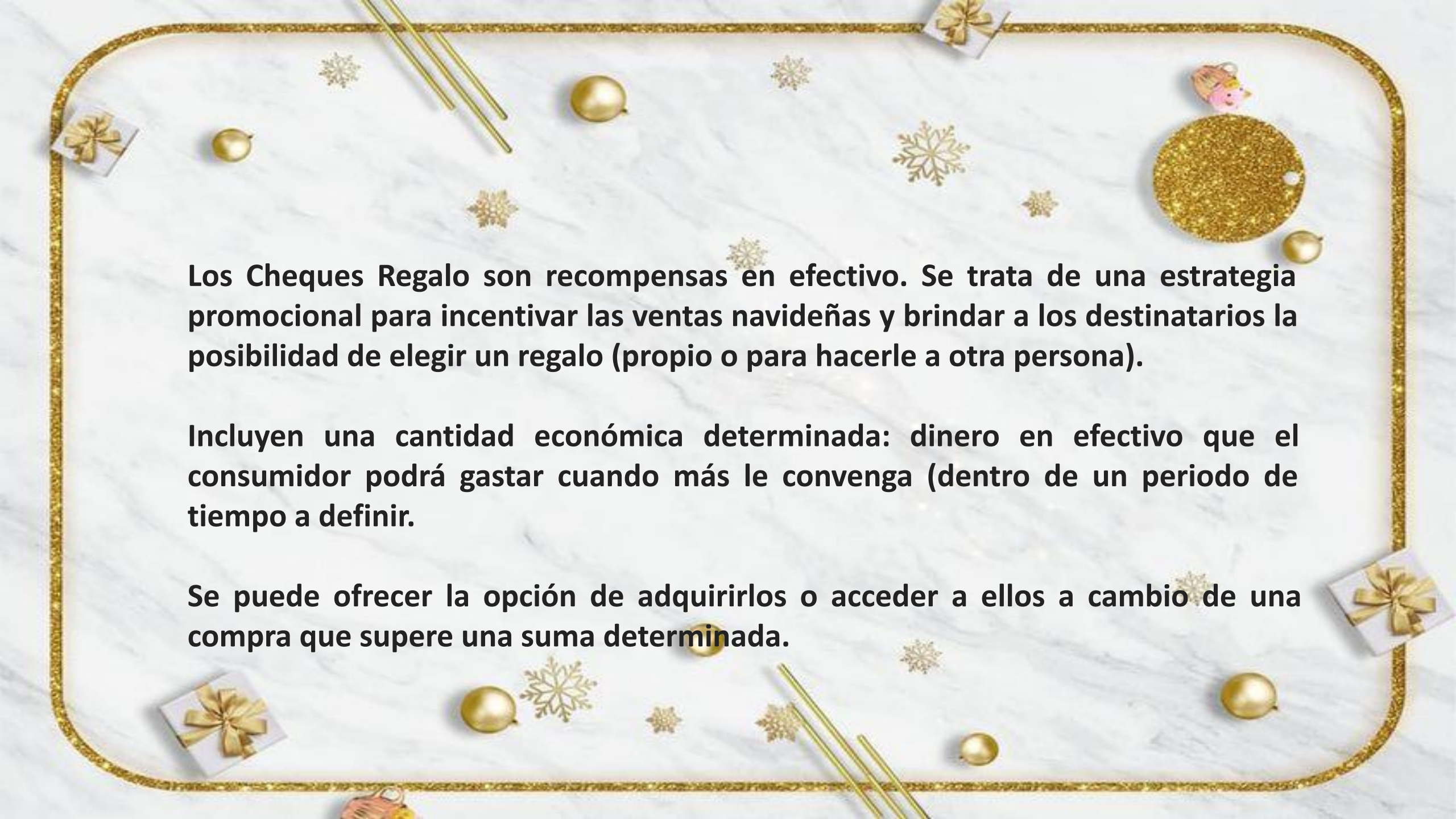


**Este año se merece
la campaña de
NAVIDAD más
SOLIDARIA de la
historia**



A festive holiday-themed composition. On the left, a gift box is wrapped in textured gold paper with a wide, shimmering gold ribbon tied in a bow. To the right, a white card is propped up, featuring the text 'Cheque Navideño' in a dark green, elegant cursive font. In the foreground, two dried pinecones and scattered gold glitter and pine needles are scattered on a gold glitter surface. The background is a soft-focus gold bokeh.

Cheque Navideño



Los Cheques Regalo son recompensas en efectivo. Se trata de una estrategia promocional para incentivar las ventas navideñas y brindar a los destinatarios la posibilidad de elegir un regalo (propio o para hacerle a otra persona).

Incluyen una cantidad económica determinada: dinero en efectivo que el consumidor podrá gastar cuando más le convenga (dentro de un periodo de tiempo a definir).

Se puede ofrecer la opción de adquirirlos o acceder a ellos a cambio de una compra que supere una suma determinada.

CHEQUE REGALO

En Navidad Regala

» *arte* »

Directo al Corazón..



Cheques regalo para Navidad

Vale por

Vale por

Vale por

DE:

PARA:

VÁLIDO: Diciembre 2021

Una cena de Navidad en familia con besos y un fuerte abrazo



Mamamita

CHEQUE REGALO

Estas Navidades te damos la mejor opción para regalar

CURSO DE COCINA SALUDABLE

Solicita tu cheque regalo personalizado en info@mamamita.es
Precio 30 euros

Mamamita te desea unas Felices Fiestas

REGALA BARBERIA

CONSIGUE TU CHEQUE REGALO

Y regala servicios, productos y demás canjeable en Barbería Tony & Dany.

(Válido hasta el 1 de Diciembre de 2020)



CHEQUE REGAL

Para estas Navidades
Regala
Invitaciones de boda
o Complementos Nupciales

Ayuda a los novios con un regalo muy especial.

257

Date

Pay to the order of \$

Dollars

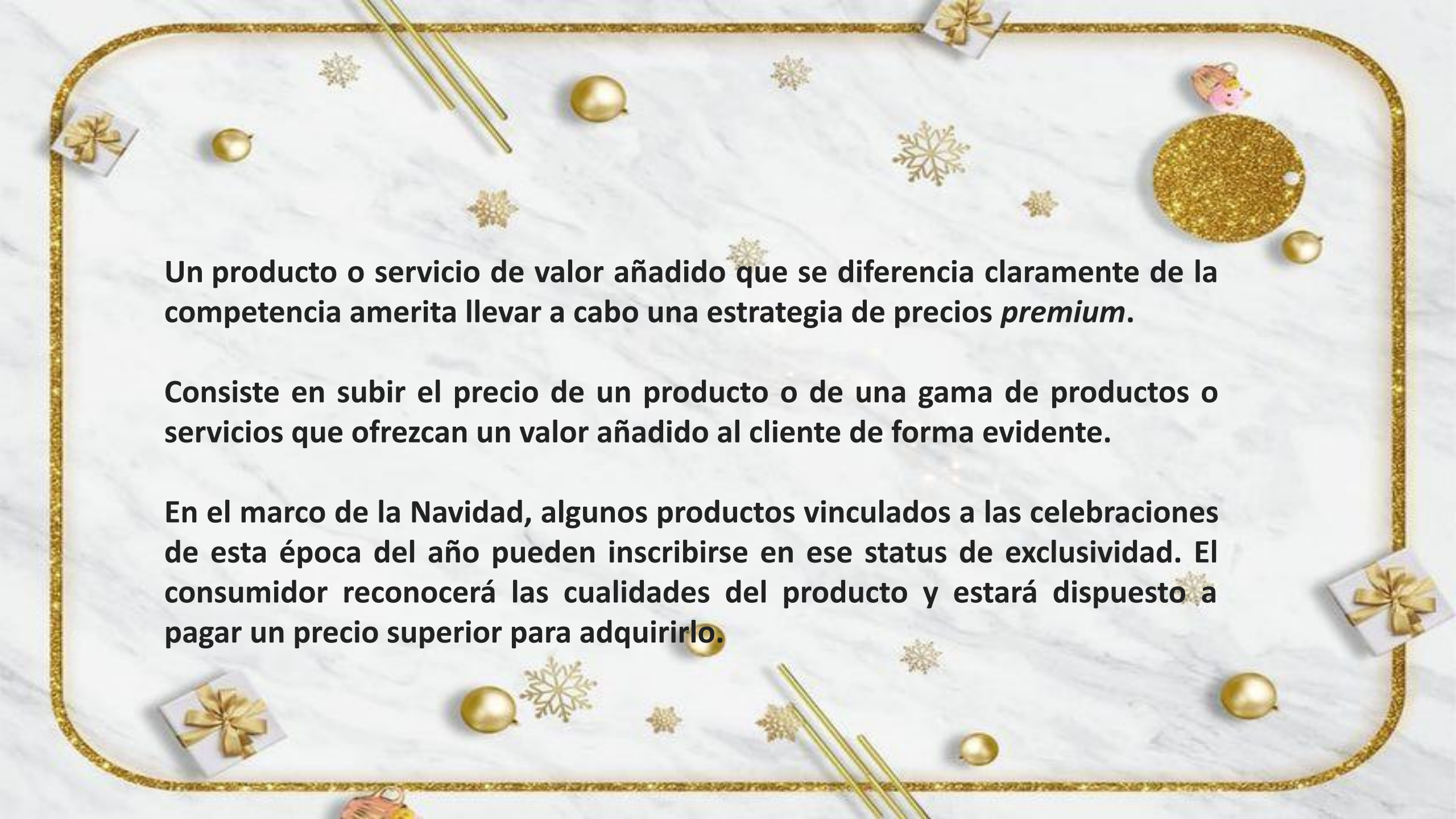
BANK

Christmas Bonus

985736592 8462027561 0257



Precios Premium



Un producto o servicio de valor añadido que se diferencia claramente de la competencia amerita llevar a cabo una estrategia de precios *premium*.

Consiste en subir el precio de un producto o de una gama de productos o servicios que ofrezcan un valor añadido al cliente de forma evidente.

En el marco de la Navidad, algunos productos vinculados a las celebraciones de esta época del año pueden inscribirse en ese status de exclusividad. El consumidor reconocerá las cualidades del producto y estará dispuesto a pagar un precio superior para adquirirlo.





Muchas Gracias