

Noviembre, el mes estrella para los negocios online

Noviembre siempre ha sido un momento del año sin demasiados alicientes para los clientes, a la espera de las Navidades para realizar compras y las rebajas de enero. Pero la historia ha cambiado y ahora Noviembre se ha convertido en el mes estrella para la tienda online

Noviembre siempre ha sido un momento del año sin demasiados alicientes para los clientes, a la espera de las Navidades para realizar compras y las rebajas de enero. Pero la historia ha cambiado y ahora Noviembre se ha convertido en el mes estrella para la tienda online.

Esto se debe a diferentes motivos que hay que tener en cuenta y estar preparados para afrontar. La competencia de en el comercio online es a nivel internacional, y fenómenos globales hasta ahora tradicionales en otros países se vuelven una oportunidad para realizar ofertas y promociones que atraigan a los clientes. O al menos que no nos hagan perder ventas sin saber muy bien por qué.

El 11 de Noviembre se celebra en China y otros países asiáticos el día del soltero, una fiesta que se ha hecho muy popular y que hace que gigantes del comercio electrónico como AliExpress lancen toda una batería de promociones y ofertas. Y el contagio a otros actores del comercio electrónico es instantáneo. Es una celebración que todavía no se ha impuesto de forma masiva en nuestro país, pero si que es una oportunidad que los clientes de estas plataformas esperan por las jugosas rebajas que ofrecen en muchos de sus productos.

A estos se suma el último viernes del mes el Black Friday, que ya estamos viendo como cada vez es más popular y hace que muchos fabricantes y vendedores realicen ofertas asociadas a dicho día a lo largo de todo el mes. Además se sumará el cybermonday, el siguiente lunes, especialmente dedicado a las ofertas en el comercio electrónico. Todo esto hace que el mes de Noviembre se encuentre lleno de ofertas y promociones para los consumidores que compran a través de Internet.

Pero además tenemos que añadir que en muchos casos las grandes cadenas realizan promociones para anticipar las compras de Navidad. Además de añadir algún descuento que sirva como gancho, amplían el plazo de devolución, por lo que para los compradores supone un alivio a su economía al no tener que realizar todo el desembolso de regalos durante el mes de diciembre.

Por todo ello es necesario que las tiendas online de los pequeños comercios desarrollen una estrategia adecuada para no perder clientes y evitar que se marchen a buscar en los gigantes de Internet ofertas que no encuentran en el pequeño comercio electrónico.

La noticia **Noviembre, el mes estrella para los negocios online** fue publicada originalmente en **Pymes y Autonomos**

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>