

TU CHECKLIST PARA LA TEMPORADA ALTA



1. Planificación y Estrategia

- Establece tus metas y objetivos para la temporada alta:** Determina lo que quieres conseguir (por ejemplo, aumentar las ventas, captar nuevos clientes, ...)
- Analiza los resultados anteriores** para optimizar la estrategia de este año: Identifica los éxitos y las áreas de mejora de anteriores temporadas altas.
- Asigna un presupuesto** a las actividades de la temporada alta: Reserva fondos para marketing, contratación de personal, inventario y cualquier otro gasto adicional.

2. Gestión de inventario

- Prevé la demanda** para las necesidades de inventario: Analiza los datos de ventas pasadas y las tendencias actuales para estimar cuánto stock necesitarás.
- Pide las existencias correctas:** Haz los pedidos a los proveedores con suficiente antelación para evitar retrasos.
- Asegúrate de que tu sistema de gestión de existencias está operativo:** Ten un sistema para hacer un seguimiento de los niveles de existencias, los puntos de reposición y evitar las roturas de stock o los excesos de existencias.

3. Recursos Humanos

- Contrata personal adicional si es necesario:** Contrata ayuda estacional para apoyar el servicio de atención al cliente, logística y otras áreas.
- Garantiza la formación de todo el personal:** Ofrece formación sobre atención al cliente, técnicas de venta, conocimiento de los productos y procedimientos para la temporada alta.

4. Marketing y Promociones

- Desarrolla un plan de marketing detallado:** Define tus estrategias de marketing en los distintos canales.
- Programa promociones y descuentos para las fechas clave:** Planifica ofertas especiales para el Black Friday, Cyber Monday, y otras fechas importantes.
- Prepara el contenido de marketing con antelación:** Crea gráficos, videos y textos con antelación para ahorrar tiempo durante la temporada alta.
- Ponte en contacto con influencers o socios locales** con antelación para conseguir colaboraciones: Asóciate con influencers u otras empresas para ampliar tu alcance.

5. Página web y Presencia online

- Comprueba si hay problemas en tu página web:** Corrige los enlaces rotos, mejora la velocidad de la página y actualiza el contenido obsoleto.
- Asegúrate de que tu página es apta para móviles:** Optimiza tu sitio web para una navegación fluida en móviles y tablets.
- Comprueba que todos los listados de productos son correctos:** Comprueba las descripciones, los precios y las imágenes de todos los productos.
- Agiliza el proceso de pago:** Facilita a los clientes el proceso de compra.
- Revisa y actualiza las medidas de ciberseguridad:** Protege tu sitio web y los datos de tus clientes de posibles amenazas.

6. Atención al Cliente

- Asegúrate de tener un plan para gestionar el aumento de consultas de los clientes:** Prepárate para un mayor volumen de consultas a través del teléfono, el correo electrónico y las redes sociales.
- Revisa y comunica claramente tus políticas de cambios y devoluciones** en tu página web: Asegúrate de que los clientes entienden tus políticas.
- Actualiza tu sección de FAQs con información relevante para la temporada alta:** Responde a las preguntas más habituales sobre plazos de envío, promociones y devoluciones.

7. Transporte y Logística

- Aprovisionate de materiales de embalaje, etiquetas y otros suministros de envío:** Asegúrate de tener material suficiente para hacer frente al aumento del volumen de pedidos.
- Habla con tu empresa de transporte para conocer los plazos de entrega y las opciones exprés:** Conoce tus opciones de envío y comunicalas a los clientes.
- Comunica los plazos de entrega:** Informa a los clientes el último día para realizar pedidos con entrega garantizada en fechas concretas (por ejemplo, el último día para la entrega en Navidad)

8. Tecnología y Sistemas

- Comprueba que tu plataforma de venta está actualizada y funciona correctamente.**
- Implementa sistemas de copia de seguridad** de los datos y procesos críticos para evitar interrupciones: Protege tus datos en caso de problemas técnicos.
- Asegúrate de que todo el software, incluidos los sistemas de gestión de inventario y de relaciones con los clientes (CRM), están actualizados.**
- Verifica que tus procesadores de pagos pueden gestionar un mayor volumen de transacciones:** Contacta con tu proveedor y asegúrate de que puede gestionar un aumento de actividad.

