

Maximiza el rendimiento durante la alta temporada de ventas

ENTRE 4 Y 8 SEMANAS ANTES DE LA OCASIÓN

Llega a los compradores antes para generar reconocimiento y demanda en torno a la ocasión de compra.

Sienta las bases de las campañas para las fiestas y usa herramientas de medición para probar qué estrategias funcionan mejor y aprender de esto.

ENTRE 1 Y 4 SEMANAS ANTES DE LA OCASIÓN

Aprovecha la actividad de la alta temporada de compra durante la ocasión y hasta la fecha límite para los envíos.

DESPUÉS DE LA OCASIÓN

Después de la fecha límite para los envíos, la competencia disminuye y se crea una oportunidad para los minoristas y empresas, que no deben cumplir con una entrega para Navidad.

Sé la primera opción. Los CPM son significativamente más bajos que el promedio del cuarto trimestre después de Navidad y a principios del nuevo año. Si se combinan con una demanda sostenida de compra, las empresas tienen la oportunidad de seguir generando ventas con eficiencia.

