amazon seller university

Calendario 2023 – Periodos festivos y eventos

Planificar con antelación es una excelente manera de asegurar tú éxito en la tienda de Amazon. Ten en cuenta este calendario de eventos junto con nuestras recomendaciones para comenzar a planificar un 2023 exitoso.

MES	Calendario 2023 para periodos festivos y eventos (UK & EU*)
ENE	
FEB	Día de los enamorados Feb 1-14 Semana de los creadores de contenido Feb 17-23
MAR	Liquidación de Primavera Marzo 27-29
ABR	Fashion: Liquidación de Primavera Abril 10-30 Consumibles más vendidos Abr 24-30
MAY	Semana del café May 1-7 Hogar Inteligente May 3-9 Juguetes infantiles Semana cocktail May 8-14 Semana de medicina y masajes May 10-23 Semana saludable May 15-21 Semana Gaming May 22-28 Baño- Mascotas EU Semana del Hogar May 21-27 Semana Belleza May 23-29
JUN	Hecho en Italia 29 May-2 Junio
JUL	Prime Day (Fechas por confirmar) Fashion: Liquidación de Verano Jun 26 – Sept 3
AGO	Vuelta al cole
SEP	Semana Gaming Fecha por confirmar Prime Early Access Sale (Fecha por confirmar)
OCT	Halloween Oct 17- 31
NOV	Fashion: Liquidación Otoño/Invierno Oct 23 – Nov 12 Semana Black Friday Nov 17-27
DIC	Oferta de último minuto Liquidación de fin de año Fashion: Liquidación de Invierno Dic 18 - Feb 28 2024

Evento	Fecha	Nota
Día de la madre	ES 17 Abr - 16 May	La fecha real del evento es el último día del evento de Amazon. Ejemplo, en UK el día de la madre es el 26 de Marzo
	IT 19 Abr - 8 May	
	DE 24 Abr - 14 May	
	FR 21 May - 3 Jun	
	UK 12 Mar - 26 Mar	
Día del padre	IT, ES 26 Feb - 19 Mar	
	DE 27 Abr - 18 May	
	UK, FR 1 Jun - 18 Jun	

Ten en cuenta que los eventos del calendario pueden modificarse o editarse a discreción de Amazon.

ENVÍO:

OFERTAS FLASH - here

OFERTAS DE 7 DÍAS– here

CUPONES – here

DESCUENTO EXCLUSIVO PRIME - here

Recuerda revisar el contenido educativo de Seller University en: ***Seller Central > Aprender > Seller University***

Referencias de eventos del calendario

- Eventos importantes de Amazon - Comercialización mediante canales internos y externos
- Eventos de Amazon Fashion
- Eventos destacados de Amazon's Giftfinder
- Eventos de categorías específicas

Recomendaciones

1 – Planificar para Prime Day y Ofertas exclusivas de Prime

- Aún no se han anunciado las fechas de Prime Day 2023 ni de los Descuentos Exclusivos de Prime.
- Mientras nos preparamos para otro emocionante año, presta atención a las noticias y actualizaciones.
- Mantenerse al día puede ayudarte a estar preparado para alcanzar el éxito.
- Comienza a prepararte para los eventos con dos meses de antelación si es posible. Dicho plazo es suficiente para poner en marcha cualquier iniciativa de marketing o publicidad.
- Si utilizas Logística de Amazon, dicho plazo también te otorga margen suficiente para enviar inventario a nuestros centros logísticos a tiempo para el gran día.

2- Promocionar productos de temporada

- Algunos de los eventos incluidos en el calendario hacen que los compradores busquen productos de temporada en el sitio web de Amazon.
- Si bien es probable que comercialices todos tus productos a lo largo de todo el año, aprovecha ciertas temporadas para vender productos que encajen en un nicho concreto de temporada.
- Reforzar tus esfuerzos de marketing en torno a productos relevantes durante ciertas temporadas puede ayudarte a aumentar la visibilidad y ventas.
- Puedes comercializar listings relevantes con Sponsored Products, ofertas, cupones y promociones, como por ejemplo, una oferta de dos por uno.

3- Mantener abastecimiento de productos

- Con tus esfuerzos de marketing implementados en productos de temporada, asegúrate de mantener suficiente inventario para poder cumplir con la demanda.
- La planificación del inventario puede ayudarte a garantizar que haya inventario suficientes para que no te pierdas ninguna oportunidad venta.

Recomendaciones

4 – Planificar plazos de entrega adecuados

- Si utilizas Logística de Amazon, sabes que plazos de entrega adecuados garantizan que tu inventario esté listo para ser comprado.
- Durante eventos o temporadas de mucho tráfico, los centros logísticos de Amazon se llenan fácilmente, así que incluye un plazo extra de entrega en tus envíos.
- Mantenerse al día puede ayudarte a estar preparado para alcanzar el éxito.
- Considera aumentar, incluso duplicar, tus plazos de entrega para asegurarte de tener inventario suficiente para abastecer la demanda estacional.

5- Optimizar tus anuncios

- La publicación de anuncios de Sponsored Products es genial para captar tráfico estacional.
- Con campañas en funcionamiento, es importante asegurarse de que estas sean lo más eficaces posible.
- Echa un vistazo a las palabras clave y ajústalas para incluir cualquier condición que sea relevante para la temporada en la cual que los clientes puedan estar buscando productos.
- También es probable que quieras aumentar tu presupuesto durante temporadas de alto tráfico.
- Aumentar el presupuesto de Sponsored Products permite que tus anuncios se muestren a más compradores, lo que puede ayudarte a aumentar ventas.
- Asegúrate de utilizar imágenes de alta calidad que muestren todos y cada uno de los beneficios del producto