

BONUS 3

Calendario de Ventas

Las fechas que multiplican tus ventas

BONUS 3 · REGALO EXCLUSIVO

B3

Calendario de Ventas: las fechas que multiplican tus ventas

Hay que trabajar casi todos los días para vender, aunque no haya ninguna fecha especial. Pero cuando llega una fecha y **ya venís calentando a tu público**, las ventas se triplican o se cuadruplican. Este bonus te da el mapa del año y el plan para cada fecha.

En este bonus vas a:

- Entender por qué las fechas venden más cuando hiciste el trabajo antes.
- Tener el mapa de fechas clave del año, mes por mes, sin año fijo.
- Aplicar el mini embudo de 21 días para cada fecha.
- Armar tu calendario de fechas del año.

⏱ 45 minutos · ✍ 2 actividades para completar · 📅 Sirve para cualquier año

LOS DÍAS QUE MÁS ME VENDEN

Los **fines de semana**, que es cuando la gente más está con el celular. Y de la semana, hay un día que me vende muchísimo: **el lunes**. Tus días pueden ser otros: miralos en tus números (Módulo 24) y reforzá el contenido de venta esos días.

BONUS EXCLUSIVO

Este material es un regalo para quienes compraron **Marca con Estrategia**. Usalo junto con la guía.

Las fechas cosechan lo que sembraste antes

Una fecha especial no vende sola. Vende cuando la gente **ya te tiene en la cabeza** porque hiciste bien tu branding, estuviste activa y le gusta lo que hacés.

EJEMPLO: UNA MARCA DE TRAJES DE BAÑO

Una señora te empieza a seguir en octubre porque le gustan tus mallas. No te compra. Pero te ve todos los días: tus historias, tus reseñas, tus diseños. En diciembre, cuando piensa qué regalarles para Navidad a su hija, su nieta y su sobrina, **ya te tiene a vos en la cabeza**. Y compra tres.

SIN TRABAJO PREVIO

Aparecés el día de la fecha con "¡20% off por el Día de la Madre!". Nadie te conocía, tu promo se pierde entre cien iguales.

CON TRABAJO PREVIO

Venís semanas con contenido, embudo y constancia. El día de la fecha, la gente ya estaba esperando tu oferta. **Triplicás o cuadruplicás las ventas.**

No todas las fechas son para todas las marcas

Elegí las que tienen sentido para tu producto y tu clienta. Si vendés algo para hombres, el Día del Padre es tu gran fecha; si vendés juguetes, el Día de las Infancias; si vendés algo digital, el Hot Sale y el Black Friday.

TRABAJÁ TODOS LOS DÍAS

No esperes a las fechas para vender. El trabajo de todos los días es el que hace que, cuando llega la fecha, explote. Las fechas son el momento de cosechar.

SI VENDÉS…	TUS FECHAS MÁS FUERTES
Ropa y accesorios	Cambios de temporada, Día de la Madre, Hot Sale, Black Friday, Navidad.
Regalos y deco	San Valentín, Día de la Madre, del Padre, del Amigo, Navidad.
Productos para chicos	Vuelta a clases, Día de las Infancias, Navidad.
Servicios (belleza, bienestar)	Antes de las fiestas, Día de la Madre (gift cards), vuelta a la rutina en marzo.
Productos digitales y cursos	Año nuevo (propósitos), vuelta a la rutina, Hot Sale, Black Friday / Cyber.

El mapa de ventas del año (Argentina)

Estas son las fechas clave. Algunas cambian de día cada año (las que dependen de un domingo o las que fija el comercio electrónico): **chequeá la fecha exacta al inicio de cada año** y anotala en tu calendario.

Enero
Liquidaciones de verano. Vacaciones. Propósitos de año nuevo (organización, bienestar).

Febrero
San Valentín (14/2). Carnaval. Preparación para la vuelta a clases.

Marzo
Vuelta a clases y a la rutina. Cambio de temporada.

Abril
Pascuas (fecha variable). Otoño: nueva temporada.

Mayo
Hot Sale (fecha variable, suele ser en mayo). Una de las fechas más fuertes del año online.

Junio
Día del Padre (tercer domingo de junio). Frío: temporada de invierno.

Julio
Vacaciones de invierno. **Día del Amigo** (20/7): regalos entre amigas.

Agosto
Día de las Infancias (tercer domingo de agosto).

Septiembre
Primavera y Día del Estudiante (21/9). Nueva temporada.

Octubre
Día de la Madre (tercer domingo de octubre). De las más fuertes del año.

Noviembre
CyberMonday (fecha variable) y **Black Friday** (último viernes de noviembre).

Diciembre
Navidad y **Fin de Año**. Regalos, fiestas y vacaciones.

ADEMÁS, TODO EL AÑO

Tu aniversario de marca, tus hitos (1.000, 10.000 seguidoras), el lanzamiento de una colección, los fines de semana largos y los días que más te venden.

SI VENDÉS AFUERA

Cada país tiene sus fechas: por ejemplo, el Día de la Madre cambia de mes según el país. Si le vendés a otros países, sumá sus fechas principales.

El mini embudo de 21 días

Para cada fecha importante, arrancá **3 semanas antes**. Es el mismo embudo del Módulo 19, comprimido en 21 días:

CUÁNDO	ETAPA	QUÉ PUBLICAR
Días 21 a 15	Calentar (TOFU)	Contenido relacionado con la fecha, sin vender: "ideas de regalo para...", memes de la fecha, el problema que resolvés. Juegos de "se viene algo".
Días 14 a 8	Mostrar (MOFU)	Tus productos como opción de regalo, guía de regalos, reseñas, cómo se entrega. Lista de espera: "comentá REGALO y te aviso primero".
Días 7 a 1	Vender (BOFU)	Lanzás la promo de la fecha, cuenta regresiva en historias, link en todos lados, mensaje a la lista de espera. **Si enviás productos: "comprá antes del [día] para que llegue a tiempo".**
El día	Cierre	Muchas historias, "últimas horas", respuestas rápidas a mensajes.
Después	Aprovechar	Agradecimiento, reseñas de quienes compraron, y anotá qué funcionó para el año que viene.

PREPARÁ TODO ANTES

Editá tus plantillas de la fecha (bonus Pack Diseño Pro), armá tus publicaciones en borradores (Módulo 15) y tené stock. El día de la fecha es para vender y responder, no para diseñar.

PUBLICÁ MUCHO

En las fechas fuertes, subo mucho más contenido que en un día normal (Módulo 09). Es cuando más gente está buscando comprar.

PARTE 3 · EJEMPLO RESUELTO

Male, trajes de baño: su Navidad

Male vende mallas y bikinis. Diciembre es su mejor mes: se juntan Navidad y el comienzo del verano. Así aplicó el mini embudo de 21 días:

CUÁNDO	LO QUE PUBLICÓ
Días 21 a 15	"Cómo elegir la malla según tu cuerpo", memes de "yo probándome mallas en el probador", encuesta: "¿Bikini o enteriza?".
Días 14 a 8	Guía de regalos: "para tu mamá, para tu hija, para tu amiga". Reseñas de clientas. "Comentá REGALO y te aviso primero cuando salga la promo".
Días 7 a 1	Promo de Navidad: segunda malla con 30% off. Cuenta regresiva. "Comprá antes del 18 para que llegue antes de Navidad". Mensaje a la lista.
El día y después	Últimas horas de la promo. Después, fotos de clientas usando sus mallas en las fiestas.

EL AÑO ANTERIOR

Publicó la promo el 20 de diciembre. Muchas no llegaron a recibirla a tiempo y la promo se perdió entre las de todas las marcas.

ESTE AÑO

Llegó a la fecha con una lista de espera y seguidoras que ya habían elegido qué querían. Muchas compraron más de una malla para regalar.

LA LECCIÓN

Las ventas de Navidad de Male empezaron a fines de noviembre. **La fecha es el día de la cosecha, no el de la siembra.**

PARTE 4 · TU MAPA

Actividad 1: tus fechas del año

Elegí las fechas que más sentido tienen para tu marca y anotá cuándo arrancás a prepararlas (3 semanas antes).

FECHA	DÍA EXACTO ESTE AÑO	ARRANCO EL	QUÉ VOY A OFRECER

ACTIVIDAD 2

Tu mini embudo para la próxima fecha

Días 21 a 15 · calentar

Días 14 a 8 · mostrar

Días 7 a 1 · vender

El día y después