

Cualquier excusa es buena para atraer clientes a tu punto de venta. ¿Pero cómo aprovechar al máximo esos días especiales? Hay que sorprender, emocionar a tus clientes y recordarles que tienen algo especial que celebrar en esas fechas a través de una promoción o de algún producto o servicio nuevo.

Para que tu campaña funcione debes plantearte cuál es el objetivo, calendarizarlo, cambiar la imagen de tu comercio y lo más importante, hacerle llegar esa necesidad de compra a través de la comunicación. Por supuesto, no olvides medir el impacto de la campaña una vez esté finalizada.

Además de los días especiales establecidos en el calendario, siempre hay celebraciones locales como las fiestas del municipio o fiestas asociadas a la cultura, el deporte y la gastronomía. ¡Aprovechemos esos días para realizar una campaña especial!

Más información [aquí](#).