

# 5 ideas para convertir tu paquetería en regalos navideños

Por Redacción

El momento en que un comprador recibe su caja, el proceso entre que abre el paquete y disfruta del producto nuevo, el famoso unboxing, es crucial para generar sentimientos positivos hacia las marcas; pero para provocar esta experiencia que te haga brillar, hay varios factores que debes considerar en tus técnicas de empaquetado, cuidando la presentación general e incluso en tus ventanas digitales, para que el espíritu navideño esté presente en toda tu estrategia.

## Actualiza tus imágenes del catálogo

Unas simples fotografías y algo de retoque digital en tu perfil de redes sociales, o en tu sitio, incluyendo detalles navideños sutiles, harán que los visitantes que consideren comprarte algún producto lo vean como un regalo y se inclinen más a concretar el proceso. Puedes incluir copos, arbolitos, muñecos de nieve, lo que se te ocurra que le dé personalidad a tu tienda, y haga destacar tus artículos.

## Embalaje especial

Al planificar tus ventas decembrinas, y la adquisición de insumos, considera incluir cajas con siluetas navideñas, cintas decoradas para sellarlas, quizá algún papel para envolver o incluso un simple moño. Recuerda que los colores rojo, verde y blanco son los característicos de la temporada. Estos pequeños detalles provocarán que tus clientes se sientan especiales al momento de recibir el paquete, ya que visualmente lo considerarán un regalo, lo que les generará expectativa por abrirlo, lo cual puede beneficiar considerablemente a tu marca.

## El arte de empaquetar

Recuerda que muchas veces, "menos es más", así que tampoco tienes que transformar toda tu logística de envíos. Puedes optar por un estilo más minimalista y únicamente meter algunos detalles de la temporada; por ejemplo, un sello navideño sobre papel Kraft liso puede ser suficiente, aunque también rellenar el interior con tiras de guirnalda puede ser una forma de



distinguirte.

## Dales el extra

Este punto es muy importante y debe ser de acuerdo a las posibilidades de tu negocio en línea; enviar el pedido con algo adicional seguro hará que tus clientes se sientan mucho más que satisfechos, puede ser desde un artículo pequeño adicional, un bastón de caramelo o hasta una cartita breve agradeciendo su preferencia y dando tus mejores deseos.

Meter este agregado en tu paquete será una forma de hacer sentir especiales a tus clientes, lo agradecerán, será como una forma en la que tu marca los felicitará y eso puede motivarlos a que vuelvan a comprarte o que te recomienden.

## Atención personalizada

La atención directa, precisa, a través

de todos los canales posibles es básica todo el tiempo, no nada más en la temporada alta decembrina; pero debido al estrés que pueden ocasionar la búsqueda de regalos, los intercambios y demás, es todavía más importante. ¡Mantente en contacto con tus clientes y bríndales la información necesaria!

Responderles de manera adecuada es importante en todo el proceso de compra, desde que están buscando un producto, durante el rastreo del envío y al momento de recibirlo en sus manos. Prepárate con todo para esta temporada de ventas decembrinas, arma todos los regalos para tus clientes y programa tu paquetería a través de plataformas como YoloEnvío.com; ahorrarás tiempo, dinero y toda la gestión será mucho más sencilla, hasta puedes solicitar la recolección en tu casa, u oficina, para que sigas disfrutando de estas fechas con los que más quieres.

