

**SIN GRANDES
PRESUPUESTOS**



CÓMO PREPARAR UNA CAMPAÑA NAVIDEÑA EFICAZ SIN GRANDES PRESUPUESTOS

Posted on 5 diciembre, 2025

La Navidad es, para muchos comercios locales, el momento con mayor potencial del año. Pero no hace falta invertir grandes cantidades para conseguir una campaña atractiva y rentable. Con una buena planificación y acciones sencillas, puedes aumentar tu visibilidad, atraer más clientes y mejorar las ventas.

A continuación, te propongo un plan práctico, adaptado a pequeños comercios y fácilmente aplicable en Salamanca.

**ESCUELA DE COMERCIO**

**CAMPAÑA NAVIDEÑA EFICAZ
SIN GRANDES PRESUPUESTOS**

**Ambiente navideño sencillo y atractivo**

**Ofertas claras: packs, descuentos simples
y tarjetas regalo**

**Comunicación cercana en redes y
WhatsApp**

Calendario de contenidos semanal

**Detalles que fidelizan: envoltorios y
pequeños gestos**

Analiza lo que funciona para mejorar



□ 1. Prepara tu tienda para la temporada

Objetivo: transmitir ambiente navideño sin gastar mucho.

- Un pequeño toque decorativo basta. No necesitas grandes montajes: guirnaldas, luces cálidas y un detalle temático en el escaparate pueden crear un ambiente acogedor.
- Renueva la cartelería. Mensajes simples como “Ideas para regalar” o “Detalles por menos de 20€” ayudan a guiar al cliente.
- Organiza el producto. Deja a la vista los artículos más demandados en Navidad: regalos pequeños, packs, productos de impulso o artículos personalizables.

□ 2. Crea ofertas claras y fáciles de entender

Objetivo: facilitar la decisión de compra.

- Promociones simples. Un 10-15% en productos seleccionados, 2x1 en artículos de baja rotación o pequeños descuentos por compra acumulada.
- Packs regalo. Agrupa 2 o 3 productos y preséntalos como “soluciones”, no como descuentos.
- Bonos o tarjetas regalo. Son muy rentables y requieren poca inversión inicial.

□ 3. Comunica tu campaña de forma cercana

Objetivo: hacerte visible sin necesidad de anuncios de pago.

- Usa tus canales propios. Publica en redes sociales, coloca carteles en la tienda y actualiza tu escaparate.
- Habla como un comercio local. Comparte fotos reales del día a día y muestra productos tal y como el cliente los verá.
- Aprovecha WhatsApp. Puedes enviar un mensaje amable a tus contactos: “Ya tenemos ideas para regalar por menos de 20€. Si quieres, te envío opciones”.

□ 4. Planifica un calendario sencillo

Objetivo: mantener la campaña viva sin agobios.

- Semana 1: Presentación del ambiente navideño + packs disponibles.

- Semana 2: Ideas de regalo por presupuesto (10€, 20€, 30€).
- Semana 3: Productos estrella o novedades.
- Semana 4: Última llamada: horarios especiales, envoltorios, envío a domicilio si lo ofreces.

□ 5. Impulsa las visitas con pequeños detalles

Objetivo: mejorar la experiencia del cliente y aumentar la conversión.

- Envoltorio navideño gratuito. Muy valorado y barato de ofrecer.
- Pequeños gestos. Un caramelo, una tarjeta con mensaje o un detalle para niños.

Colabora con comercios cercanos. Intercambio de tarjetas, rutas de regalos o sorteos conjuntos.

□ 6. Analiza qué ha funcionado

Objetivo: aprender para la campaña del próximo año.

- Productos más vendidos.
- Impacto de las promociones.
- Preguntas más habituales de los clientes.
- Publicaciones en redes que mejor respuesta tuvieron.
- Días y horarios con mayor afluencia.

Con estos datos, podrás mejorar tu estrategia año tras año sin necesidad de aumentar el presupuesto.