

MUNDIAL 2026

¿QUÉ CAMBIA EN EL COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE (Y CÓMO CONVERTIRLO EN VENTAS REALES)?



El mundial también es una oportunidad ideal para tu negocio

¿CÓMO COMPRO EL CLIENTE DURANTE EL MUNDIAL?

1 LO QUIERO ANTES DEL PARTIDO

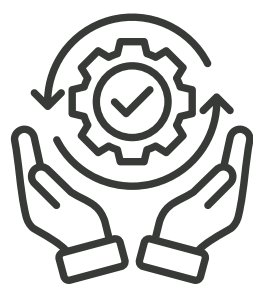


Se acelera el timing de compra. Nadie quiere estar instalando algo el mismo día del partido.

OPORTUNIDAD:

Instalaciones rápidas
Reparaciones urgentes
Soluciones "listas para usar"

2 NO QUIERO QUE FALLE NADA

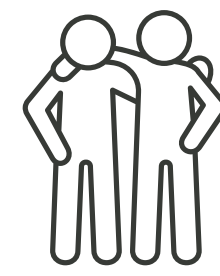


El miedo a que algo no funcione (la luz, la tele, la parrilla) dispara compras preventivas.

OPORTUNIDAD:

Alargues, zapatillas, fichas
Iluminación
Fijaciones (soportes de TV, anclajes)
Repuestos básicos

3 RECIBO GENTE EN CASA



El lugar se vuelve punto de encuentro. Los productos que incentivan el uso común son más comprados.

OPORTUNIDAD:

Mejoras rápidas (pintura, arreglos chicos)
Exterior; patios, quinchos
Orden y funcionalidad

3 PALANCAS CONCRETAS PARA ACTIVAR VENTAS

PASAR DE PRODUCTO A SOLUCIÓN

El cliente no quiere "un tornillo" quiere colgar el televisor hoy.



En lugar de tornillo, vendé un Kit Completo de Instalación

REDUCIR FRICCIÓN CLAVE EN ESTE CONTEXTO

Durante el mundial la tolerancia a la complicación es baja



Pensá en exhibiciones armadas y combos visibles

ACTIVAR VENTAS B2B PARA PROFESIONALES

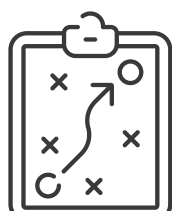
El mundial también mueve instaladores, electricista, mantenimiento...



Comunicación directa a tu base, pack por volumen y entrega rápida

TIMING INTELIGENTE: CUÁNDO COMUNICAR

ANTES DEL PARTIDO PLANIFICACIÓN



QUÉ HACER

Campañas, contenidos y promociones para inspirar y planificar.

DURANTE EL PARTIDO DISTRACCIÓN TOTAL



QUÉ HACER

Baja la atención y caen las interacciones.
NO LANZAR CAMPAÑAS.

DESPUÉS DEL PARTIDO CONSUMO Y DECISIÓN



QUÉ HACER

Campañas interactivas (hablando de los resultados) y aprovechar el momento.

JUGADA ESTRATÉGICA: USÁ EL HORARIO DEL PARTIDO A TU FAVOR. NO COMPITAS POR ATENCIÓN, ADAPTÁ EL MENSAJE:
Ejemplos que funcionan: "Promo válida durante el partido" "Aprovechá el entretiempo" "Resolvé esto mientras mirás el partido"



Porque en estas semanas el cliente no busca comparar, busca soluciones y sentirse satisfecho con sus compras.



POTENCIA & FORTALECE
TUS VENTAS