PÍLDORA 24 · GUÍA EXPRÉS

OPERACIÓN BLACK FRIDAY

4 días para preparar y lanzar tu campaña

DEL LUNES 23 AL VIERNES 27



Una promoción rentable. Un mensaje claro.

Una campaña que puedes montar en una tarde.

GUÍA PRÁCTICA + IDEAS + CALENDARIO + TEXTOS LISTOS

01 / ELIGE UNA OFERTA CON SENTIDO

No necesitas rebajar toda la tienda. Escoge UNA propuesta fácil de explicar y que puedas cumplir con el stock y el tiempo que tienes.

01

Selección con descuento

Ej.: un 15 % en una selección de prendas, no en todo el comercio.

02

Segunda unidad especial

Ej.: descuento en el segundo artículo de igual o menor precio.

03

Pack Black Friday

Ej.: crema + sérum + neceser a precio conjunto.

04

Regalo por compra

Ej.: detalle especial en compras superiores a 40 €.

05

Oferta de dos horas

Ej.: precio especial de 17:00 a 19:00, con unidades limitadas.

06

Ventaja para clientes fieles

Ej.: pequeño obsequio para quienes ya compran habitualmente.

REGLA DE ORO: antes de publicar, calcula el margen y deja claras las condiciones, fechas y unidades disponibles.

02 / HAZ LOS NÚMEROS

Antes de anunciar un descuento, comprueba que la promoción no se come tu beneficio. Usa esta ficha para tus 3 productos principales.

PRODUCTO	PRECIO	COSTE	DESCUENTO	FINAL
Producto 1				
Producto 2				
Producto 3				

EJEMPLO RÁPIDO

Precio habitual: 50 € | Coste: 25 € | Descuento: 20 % | Precio final: 40 € | Diferencia antes de otros gastos: 15 €.

FÓRMULAS QUE TE INTERESAN

Precio final = precio habitual × (1 − descuento / 100).

Margen bruto por unidad = precio final − coste variable unitario.

Margen bruto % = margen bruto por unidad / precio final × 100.

Importante: el margen bruto no es beneficio neto. Faltan alquiler, personal, impuestos y otros gastos. Usa precios y costes con un criterio de IVA coherente.

03 / PLAN DE ATAQUE: 4 DÍAS

LUN 23

DECIDE Y PREPARA

Elige oferta, comprueba margen, stock y condiciones. Diseña un cartel. Sube una historia: «Se viene algo especial...».

MAR 24

ANUNCIA

Publica un Reel corto o un post: producto, precio, fecha, duración y cómo comprar.

MIÉ 25 + JUE 26

RECUERDA

Comparte dos historias: producto destacado, dudas frecuentes y cuenta atrás. Prepara el escaparate.

VIE 27

ACTIVA LA CAMPAÑA

Publica la oferta por la mañana, responde mensajes y recuerda el final. Muestra solo stock real.

Si la oferta continúa el fin de semana, anúncialo desde el principio. No inventes urgencia ni escasez.

04 / TEXTOS PARA COPIAR Y ADAPTAR

A · DESCUENTO EN PRODUCTOS

¡Este viernes tenemos Black Friday! Del [día] al [día], disfruta de [descuento] en [selección]. Te esperamos en [comercio]. Consulta condiciones y disponibilidad en tienda.

B · REGALO POR COMPRA

Este Black Friday queremos tener un detalle contigo. En compras superiores a [importe], te llevas [regalo] hasta agotar [número] unidades. Promoción válida [fechas].

C · ÚLTIMAS HORAS

¡Últimas horas de nuestra promoción! Hasta las [hora] puedes aprovechar [oferta]. Pregúntanos por disponibilidad y condiciones. ¡Te esperamos!

¿QUÉ DEBE APARECER EN TU ANUNCIO?

Producto o servicio · Oferta y precio · Fechas · Condiciones · Dónde comprar · Disponibilidad real.

05 / TU RETO + ÚLTIMA REVISIÓN

EL RETO DE ESTA SEMANA

Lanza una campaña sencilla antes del viernes 27. No buscamos el descuento más grande: buscamos una oferta clara, rentable y bien comunicada.

- [ ] He elegido UNA promoción y definido qué incluye.
- [ ] He comprobado el coste, el margen y las existencias.
- [ ] He fijado fechas, límites y condiciones claras.
- [ ] He publicado un Reel o post anunciando la oferta.
- [ ] He preparado al menos dos historias recordatorias.
- [ ] He colocado la promoción también en el punto de venta.

OJO CON LOS PRECIOS REBAJADOS

En España, al anunciar una reducción de precio, la referencia general es el precio más bajo aplicado en los 30 días anteriores, con las excepciones legales correspondientes. No infles precios ni anuncies descuentos ficticios.

EL LUNES SIGUIENTE, REVISA:

Ventas · Margen bruto · Consultas recibidas · Productos más vendidos · Contenidos que funcionaron mejor.

¡YA TIENES TU OPERACIÓN BLACK FRIDAY EN MARCHA!