

BLOOMNATION

Guia de preparacion para el día de las madres de 2026

Manténgase por encima del aumento de precios y de los compradores de última hora

Antes de la semana del día de las madres

Tarea	Por que es importante	Consejo de profesionales
Planifique el inventario con anticipación y sea flexible	Debido a los aranceles y a los cambios en la cadena de suministro, algunos productos pueden retrasarse o no estar disponibles.	Encargue sus pedidos con antelación y prepare alternativas florales. Comunique con claridad las sustituciones. Ofrezca arreglos elegidos por el diseñador.
Organice su personal	El Día de la Madre implica un gran volumen: sin los suficientes conductores o diseñadores, los pedidos pueden demorarse y la calidad puede quedar afectada.	Prepare su equipo temporal con mínimo un mes de antelación. Confirme los turnos con tiempo, prepare a su equipo con un plan detallado y comunique claramente las expectativas de entrega para evitar el agotamiento.
Evalúe su estrategia de precios	Los precios aumentan. Defienda sus márgenes de ganancia sin dejar de ser accesible a todos los presupuestos.	Proporcione una amplia variedad de precios y establezca de antemano las pautas para fijar los precios de las festividades.
Promueva los pedidos por adelantado	Para evitar el caos de última hora y administrar mejor los productos y el personal.	Ofrecer promociones de entrega gratuita, actualizaciones de productos o regalos adicionales. Promociónese mediante anuncios, correos electrónicos y redes sociales.
Productos festivos	Facilite que los clientes encuentren rápidamente lo que buscan.	Destaque su colección del Día de la Madre en su sitio web. Permita que sus clientes busquen seleccionando «Día de la Madre» en el menú de ocasiones.
Prepararse para las sobreventas	Aumentar el valor medio de los pedidos.	Incorpore ventas adicionales y actualizaciones como chocolates, velas o globos al finalizar la compra.
Verificar los ajustes de entrega	Asegurar que las entregas se realizan sin demoras y definir claramente las expectativas.	Actualice las zonas de entrega, las tarifas y los plazos de tiempo de acuerdo con su capacidad y ubicación.
Programe campañas de marketing	Conserve la prioridad de su tienda y fomente el tráfico desde el principio.	Programe campañas de correo electrónico, mensajes SMS y publicaciones en las redes sociales con anticipación. Empiece al menos un mes antes del Día de la Madre. Promocione regalos para todas las figuras maternas.
Crear pancartas y anuncios en el sitio web	La comunicación transparente impulsa las compras por adelantado y disminuye la confusión.	Añade un anuncio en su sitio web con la fecha límite para realizar pedidos por adelantado para el Día de la Madre y enlázelo a la campaña correspondiente.
Optimización para móviles	La mayor parte de los consumidores navegan y compran vía su dispositivo móvil.	Previsualice su sitio en el dispositivo móvil y asegúrese que el acceso a los productos del Día de la Madre y a la tramitación de la compra sea rápida.
Servicio de atención al cliente	Una gran experiencia del cliente = clientela que vuelve.	Prepare una sección de preguntas más frecuentes. Capacite al personal para manejar con amabilidad las quejas, los retrasos o las sustituciones.
Envíe una campaña de última hora por correo electrónico o SMS	¡Los compradores de última hora estarán al acecho!	Un mensaje rápido y oportuno puede servir de recordatorio que aún están a tiempo de comprar en su negocio y de enviar algo realmente especial.

Antes de la semana del día de las madres

Tarea	Por que es importante	Consejo de profesionales
Prioriza la conversión sobre el número de visitas	Los clics no pagan los gastos. Los pedidos sí.	Elimine los contratiempos en el proceso de pago. Muestre los precios de envío desde el principio. Presente los diseños confiables y de alto margen en la parte superior de su catálogo.
Establezca un lenguaje claro para las sustituciones	Las políticas de sustitución confusas aumentan las re-elaboraciones, los reembolsos y el estrés del equipo.	Actualice los comunicados sobre sustituciones antes de que se eleve el volumen de pedidos y refuerce las expectativas en las confirmaciones y en las páginas de productos. Si usted es florista de BloomNation, asegúrese de utilizar la función BloomSnap, que permite enviar una foto del arreglo floral que se enviará al cliente.
Defina sus recetas florales	Cada flor adicional añadida por impulso reduce sus márgenes de beneficio.	Defina y aplique recetas en el punto de venta. Entrene a los diseñadores para que las ejecuten de forma sistemática. La rapidez y los sistemas superan a la perfección durante las semanas de mayor volumen.
Promocione los pedidos por recogida	Las órdenes por recogida reducen el consumo de combustible, el tiempo de entrega y la mano de obra del conductor, lo que mejora sus márgenes.	Resalte la disponibilidad de las ordenes por recogida en las páginas de productos, los correos electrónicos y los SMS. Incentive la recogida siempre que sea posible.
Minimice las interrupciones	Las preguntas constantes y las visitas sin cita previa se suman a la pérdida de tiempo de producción durante los picos de volumen.	Asigne a una persona para que se encargue de los teléfonos y las visitas sin cita previa. Proteja a los diseñadores para que la producción fluya sin interrupciones. Si tiene habilitada un recepcionista de IA, utilícelo para gestionar las preguntas más comunes.

La semana del día de las madres

Cambie la estrategia de mercadotecnia a la urgencia	Los diseños venden antes de la semana del día de las madres. La urgencia vende durante esa semana.	Anuncie los vencimientos, los plazos límite, los plazos de entrega y su disponibilidad a través de banners, SMS y correo electrónico.
Lleve un registro diario del porcentaje de mano de obra	Las ganancias del día de las madres a menudo se pierden por el aumento de la mano de obra, no por el costo de las flores.	Controle el porcentaje de mano de obra en tiempo real. Vigile de cerca las horas extras. Ajuste los horarios rápidamente en lugar de revisarlos después de las vacaciones.

Después de la semana del día de las madres

Agende una revisión después de las festividades	El crecimiento proviene del análisis, no solo del trabajo duro.	En un plazo de 72 horas, revise el porcentaje de mano de obra, el valor medio de los pedidos, la relación entre recogidas y entregas, la tasa de conversión del sitio web y los productos con mejor rendimiento.

Un agradecimiento especial a Bryan Lang, propietario de Savilles Florist en el oeste de Nueva York, por compartir sus conocimientos prácticos sobre las festividades, que han ayudado a dar forma a algunas partes de esta guía de preparación para 2026.

¿Esta buscando herramientas para maximizar sus temporadas festivas, aumentar sus ventas y proteger sus márgenes durante todo el año?

BloomNation les ofrece a los floristas todo lo que necesitan: sitios web personalizados con tasas de conversión más altas, marketing integrado, PDV inteligente y herramientas para ahorrar en gastos.

Juntos lograremos que sus próximas fiestas sean un éxito.

Comuníquese con un especialista de BloomNation →

