



COMUNICACIÓN INTERNA – OFERTAS DEL MES (MUSICALShop)

Mes: Enero

Equipo,

Como cada mes, os compartimos las ofertas activas que tendremos disponibles en MUSICALShop. Recordad que estas promociones están pensadas para facilitar la venta, atraer nuevos clientes y reforzar la fidelización. No hace falta “forzar” nada: simplemente explicadlas con naturalidad y aprovechadlas cuando encajen con lo que el cliente busca.

⭐ 1. Ofertas destacadas del mes

🎸 1. Harley Benton Fusion III HSS Roasted FNT – Oferta Especial

Precio habitual: 349 € **Promoción:** Pack regalo incluido **Incluye:**

- Funda acolchada
- Juego de cuerdas extra
- Correa básica

Cómo venderla:

- “Es una guitarra muy completa para su rango de precio, y este mes viene con un pack que normalmente se compra aparte.”
- “Si estás empezando o quieres una guitarra versátil, este pack te ahorra comprar accesorios por separado.”
- “Es una oferta pensada para que puedas tocar desde el primer día sin gastar más.”

🥁 2. Mapex Comet Pro Pack 22 Dark Black – Promoción de Fidelización

Precio habitual: 499 € **Promoción:** Bono fidelización de 30 € para la segunda compra (Se entrega un cupón válido durante 60 días)

Cómo venderla:

- “Este mes, además de llevarte la batería, te damos un bono de 30 € para que puedas completar tu set con platos, baquetas o lo que necesites.”
- “Es una forma de ahorrar en la siguiente compra, que siempre viene bien cuando estás montando tu equipo.”
- “Si estás empezando, este bono te ayuda a completar el kit sin gastar tanto.”

🎹 3. Yamaha PSR-SX920 – Descuento puntual

Precio habitual: 1999 € **Precio oferta:** 1899 € (Descuento directo de 100 €)

Cómo venderla:

- “Es un workstation muy completo y este mes tiene un descuento que no solemos aplicar en modelos de esta gama.”
- “Si estabas pensando en dar el salto a un teclado profesional, ahora es un buen momento.”
- “El descuento es puntual y no se mantiene todos los meses.”

2. Reglas de uso de las ofertas

- No hace falta ofrecerlas a todo el mundo: **solo cuando encajen con lo que el cliente busca.**
- Explicadlas con naturalidad, sin presión.
- Si el cliente duda, usad la oferta como argumento suave, no como cierre agresivo.
- Recordad registrar correctamente cada venta con promoción.

3. Tips para vender estas ofertas (los que funcionan de verdad)

- **No las “cantes” de primeras.** Primero escucha qué quiere el cliente. Luego, si encaja, mencionas la oferta como valor añadido.
- **Habla de ahorro real, no de números.** “Te ahorras comprar la funda y las cuerdas” funciona mejor que “te ahorras X euros”.
- **Usa frases naturales.** “Ya que estás mirando este modelo, este mes viene con un pack que te puede venir bien.”
- **No prometas lo que no existe.** Si la oferta es solo este mes, dilo tal cual. No hace falta adornarlo.
- **Si el cliente duda, ofrece dos opciones.** “Puedes llevarla tal cual, o aprovechar la oferta de este mes que te incluye accesorios.”
- **Recuerda que el cliente valora sentirse aconsejado, no empujado.** “Si fuera para mí, aprovecharía la oferta de este mes.”

4. Cierre

Estas ofertas están pensadas para facilitaros el trabajo y dar un empujón a las ventas del mes. No hace falta complicarse: explicadlas con claridad, usadlas cuando tengan sentido y apoyad al cliente en su decisión.

Cualquier duda, estamos aquí para ayudaros. **Vamos a por un buen mes, equipo.**

Dirección de MUSICALShop