



Checklist de Black Friday 2026 para vendedores

Para vendedores de Etsy y Shopify. Marca cada casilla al avanzar.

27 oct

Inscripción a Cyber
Specials de Etsy
(promoción)

23 nov a 1 dic

Cyber Specials de Etsy

27 nov

Black Friday

30 nov

Cyber Monday

9 dic

USPS Priority Mail
International (EE. UU. a
México)

Inventario: a principios de noviembre

- ☐ Cuenta el stock de tus más vendidos y de los materiales o insumos que llevan.
- ☐ Vuelve a pedir ya lo que tarda en llegar; los tiempos de proveedores y envíos se alargan en noviembre.
- ☐ Define qué haces al agotarse: oculta o marca como hecho por pedido lo que no puedas reponer a tiempo.
- ☐ Junta empaques, etiquetas y tinta para la impresora.

Configura tus ofertas: antes del 23 de noviembre

- ☐ Elige el descuento y revisa tu margen después de comisiones con el precio rebajado.
- ☐ Etsy: para salir en la promoción de Cyber Specials, inscríbete antes del 27 de octubre con al menos 25% de descuento.
- ☐ Shopify: crea el código de descuento o el descuento automático y Pruébalo al pagar.
- ☐ Programa inicio y fin para que la oferta se active y termine sola.

Productos y fotos: a mediados de noviembre

- ☐ Renueva la primera foto de tus 10 productos principales con contexto de regalo o temporada.
- ☐ Agrega palabras de regalo que la gente busca en títulos y etiquetas donde encajen.
- ☐ Deja el producto y el texto clave en el centro de la imagen para los recortes del celular.
- ☐ Actualiza las descripciones con el tiempo de preparación y tu fecha límite de pedidos.

Fechas de envío: antes del Black Friday

- ☐ Consulta las fechas límite 2026 de las paqueterías que usas.
- ☐ Fija tu fecha límite de pedidos = último día de envío menos tiempo de preparación.
- ☐ Publícala en el anuncio de tu tienda de Etsy o en la barra de anuncios de Shopify.
- ☐ Ofrece un envío más rápido de pago para quien compre tarde.

Emails y redes: planifica la semana

- ☐ Escribe tres emails: un aviso previo, uno el día del lanzamiento y uno de última llamada.
- ☐ Programa publicaciones para el Black Friday, el fin de semana y el Cyber Monday.
- ☐ Usa el mismo texto del descuento en todos lados para no confundir a nadie.

Presupuesto de anuncios: pon límites primero

- ☐ Fija un tope diario que puedas perder si no vendes nada.
- ☐ Anuncia productos que ya venden, no los nuevos.
- ☐ Revisa ROAS y ACoS cada día y pausa los anuncios que no se pagan solos.

Después de la oferta: principios de diciembre

- ☐ Envía todos los pedidos a tiempo y comparte el número de rastreo.
- ☐ Repón tus más vendidos antes de la última semana de envíos.
- ☐ Exporta pedidos y comisiones, y calcula la ganancia real de la oferta.
- ☐ Anota qué se vendió y qué no para el próximo año.

Mi fecha límite de pedidos y notas
