Claves en tendencias de Consumo del Buen Fin



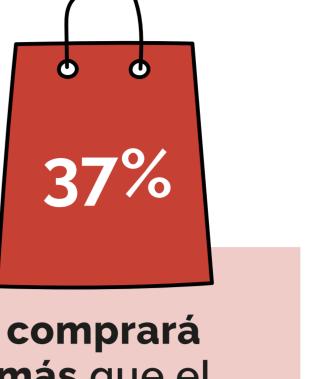


Momentos clave */ de compra

de los internautas Mexicanos declara que comprará durante el próximo Buen Fin



no incrementará sus compras



más que el año pasado



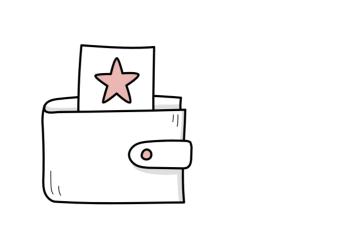
no saben aún

lo que harán.

Planificación de compras



48%

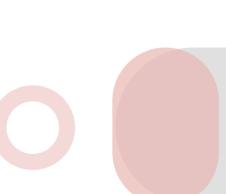


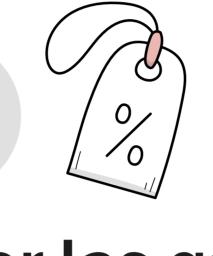
El 48% anota los precios con antelación de los productos para garantizar un buen descuento





El 44% busca la mejor oferta para los productos que pleanean comprar.





Tan solo el 8% se deja llevar por las gangas que encuentra



Influyentes del proceso de compra

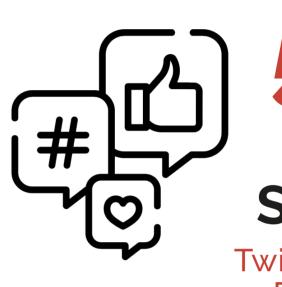


6 de cada 10

declara que sus compras se verán influenciadas por la publicidad realizada en esas fechas

Principales canales de influencia online:





Redes **Sociales** Twitter. Facebook. Pinterest..etc

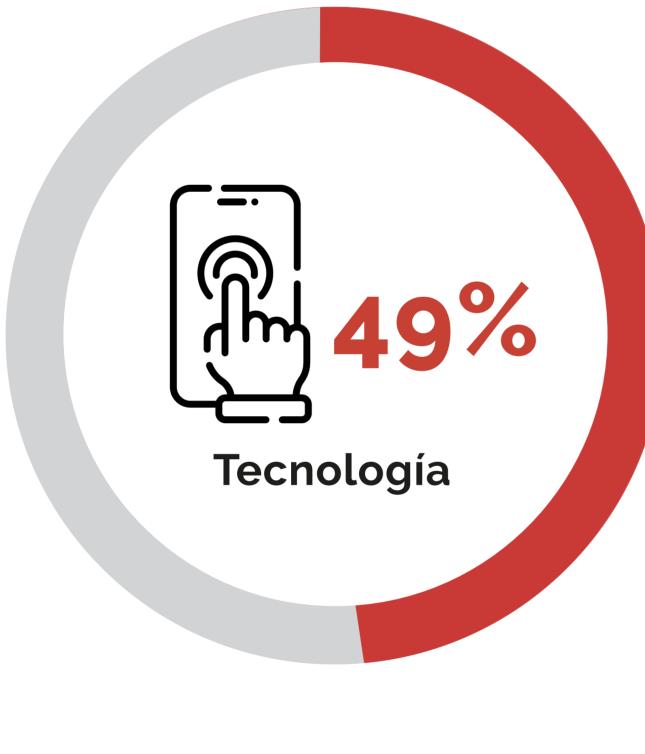


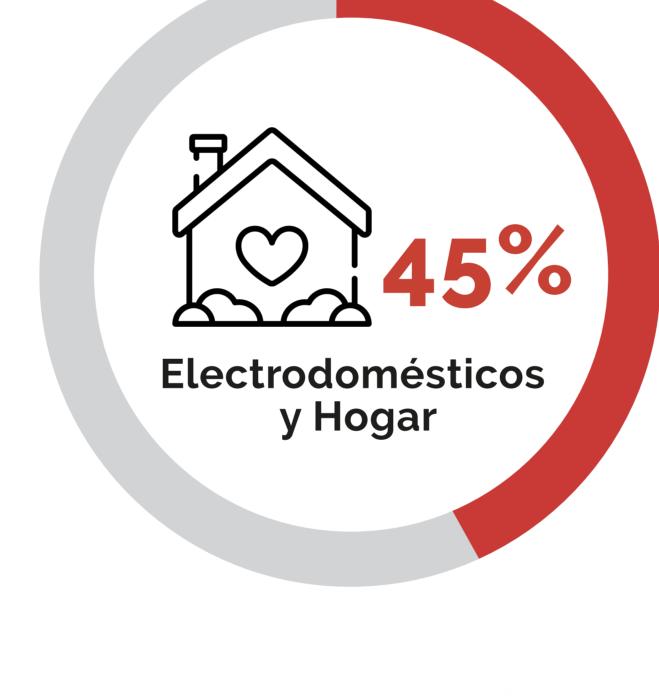
información en la web de la marca y tiendas online

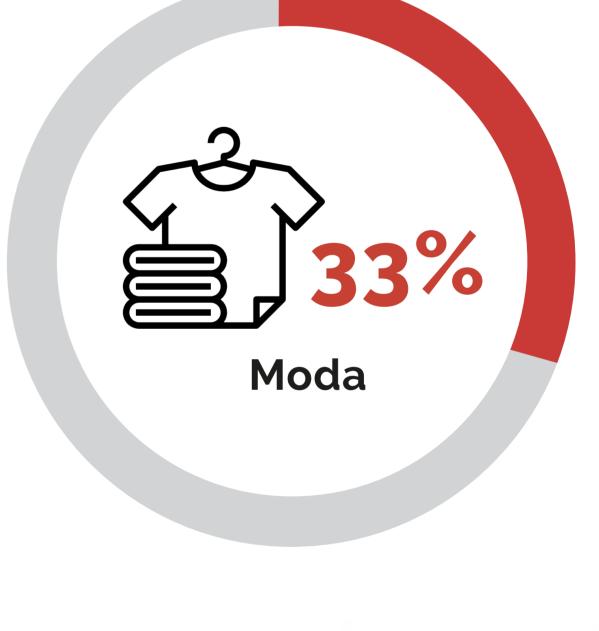


TOP Categorías de ventas









de Gasto 2 de cada 10

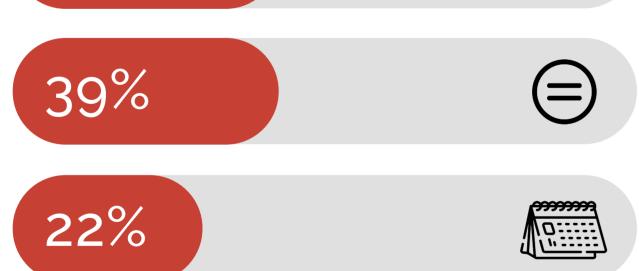
Intencionalidad

internautas mexicanos gastarán más en el Buen Fin que en Navidades.

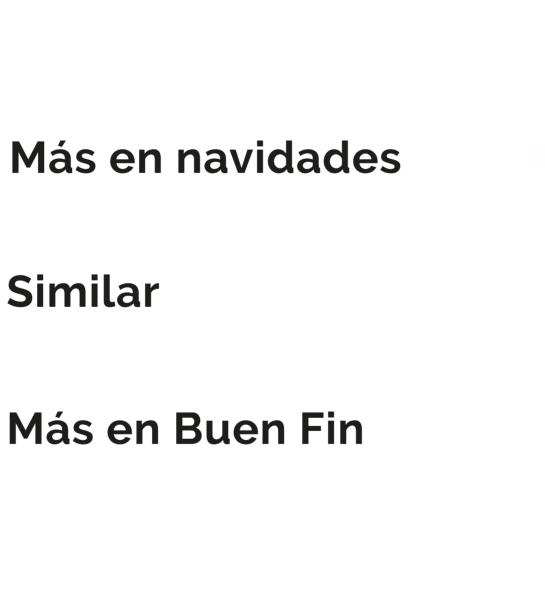
más gasto de compra?

¿En qué fecha estimas realizar

39% Más en navidades



Similar





La compra de Buen Fin combinará el canal online y offline

Canales de compra







3 de cada 10

comprará en la tienda

Los marketplaces



La opción Marketplaces es escogida principalmente por el target masculino

para encontrar precios más económicos

variedad de productos; así como por sus

buenas experiencias de compras previas.

o incluso para aprovechar una mayor





TOP VENTAS









