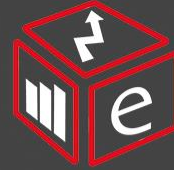


Estadística Digital



Asociación de
Internet.mx

Noviembre 2017



Objetivo



- Conocer la percepción de los compradores y no compradores sobre la iniciativa Buen Fin 2017



Metodología y Muestra



- Se realizaron 1,626 entrevistas digitales.
- Del 21 al 26 de Noviembre de 2017.
- La duración de la entrevista fue de 3 minutos.





Compradores

...

Demográficos

GÉNERO



EDAD



ZONA



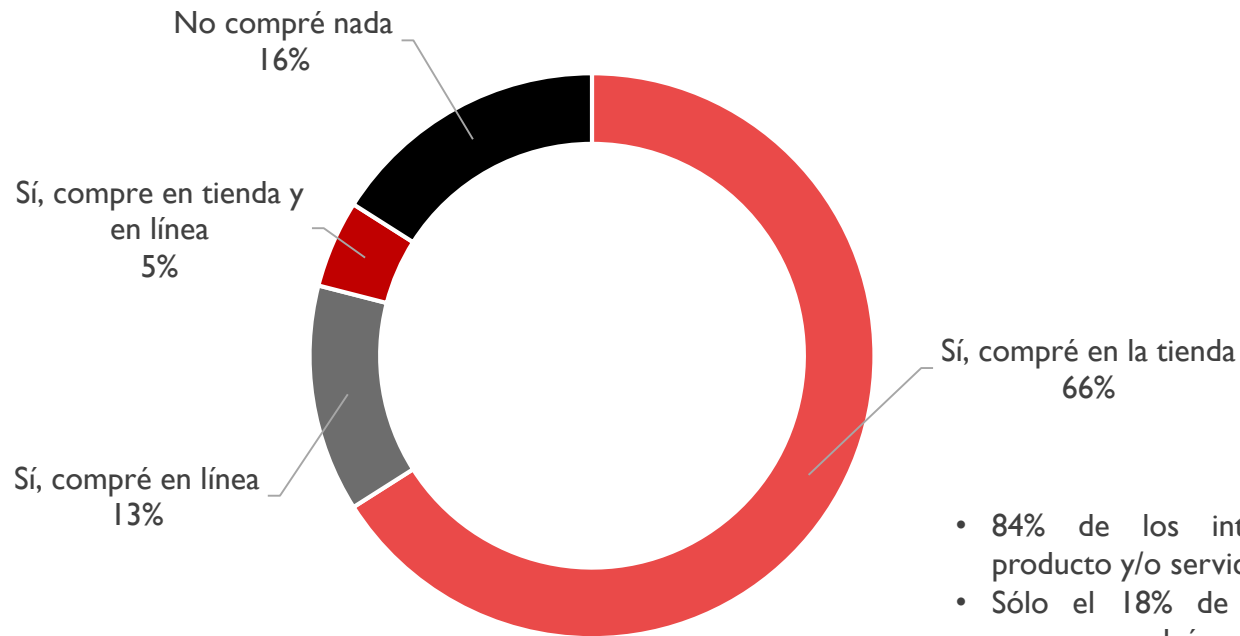
NSE



* Fuente: 13° estudio sobre los hábitos de los usuarios de internet en México 2017 - AMIPCI



¿Compraste algún producto y/o servicio durante el buen fin 2017?

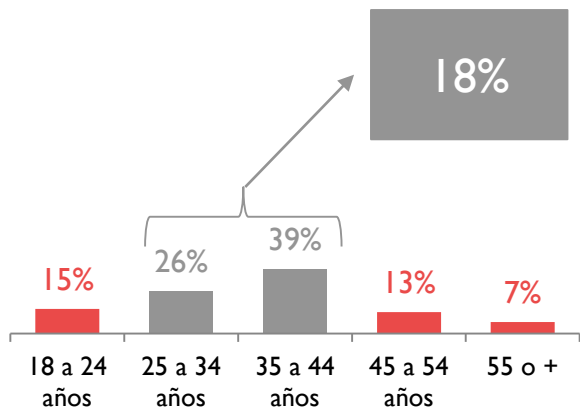


- 84% de los internautas compraron algún producto y/o servicio durante el Buen Fin.
- Sólo el 18% de los internautas en México compraron algún producto y/o servicio durante el buen fin.

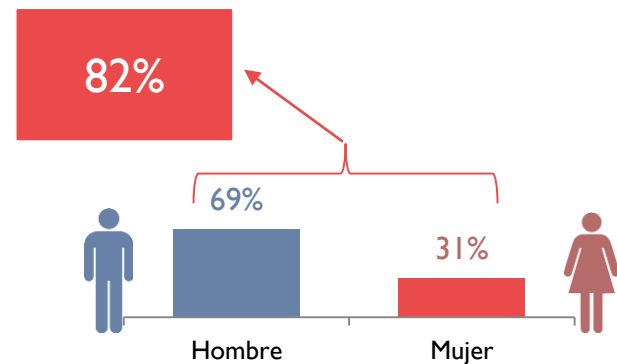
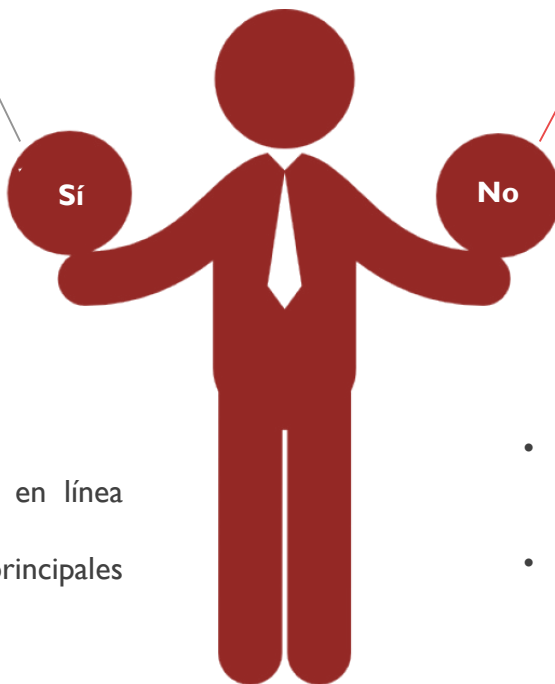


Base: 1,626 entrevistados

¿Compraste en línea durante El Buen Fin 2017?



- 2 de cada 10 internautas compraron en línea durante el Buen Fin.
- Internautas entre los 25 y 44 años principales compradores.

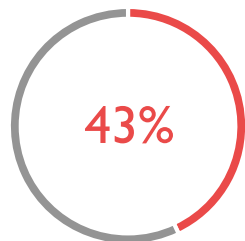


- Los hombres fueron los que más compraron durante esta iniciativa, a diferencia del 2016 donde las mujeres dominaron.
- Por NSE, Alto (3%) fue el segmento que menos sumó.

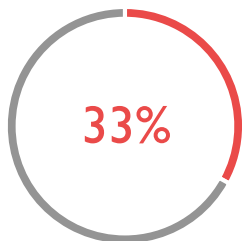


Base: 1,626 entrevistados

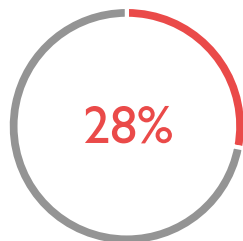
¿Por qué compraste en línea durante el buen fin?



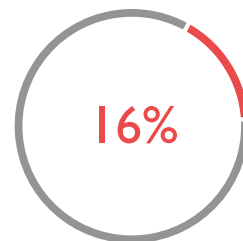
Encontré las mejores ofertas/promociones



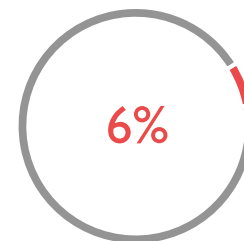
Tuve dinero para poder comprar



Encontré e-comercios que siempre compro

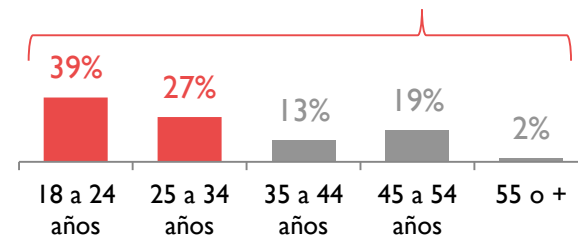


Porque vi publicidad



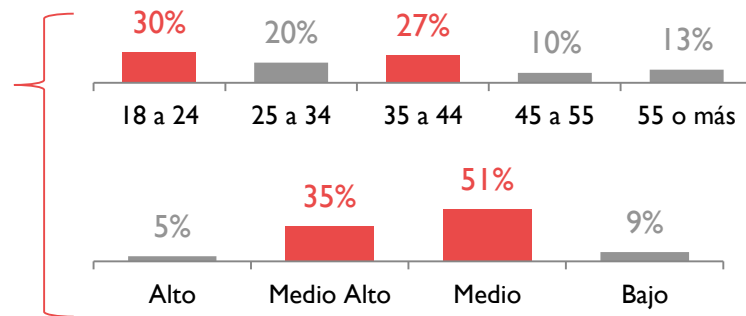
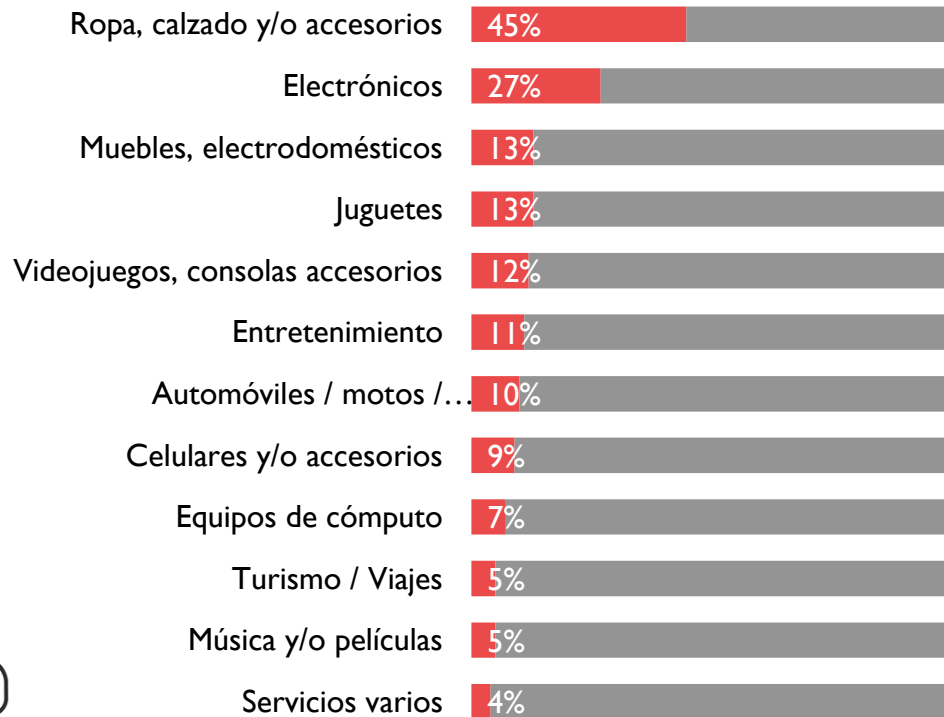
Es la mejor época para comprar

- El 43% de los internautas que compraron durante la iniciativa, encontraron mejores ofertas y promociones, 7% menos que en 2016.
- 3 de cada 10 tuvieron dinero para poder comprar.
- Se desdibuja como una temporada fuerte de compras en línea, 5% menos que en 2016, sin embargo los segmentos de 18 a 34 consideran la mejor época de ofertas.
- 24% de los internautas realizaron compras en línea, sólo por necesidad.



Base: 1,626 entrevistados

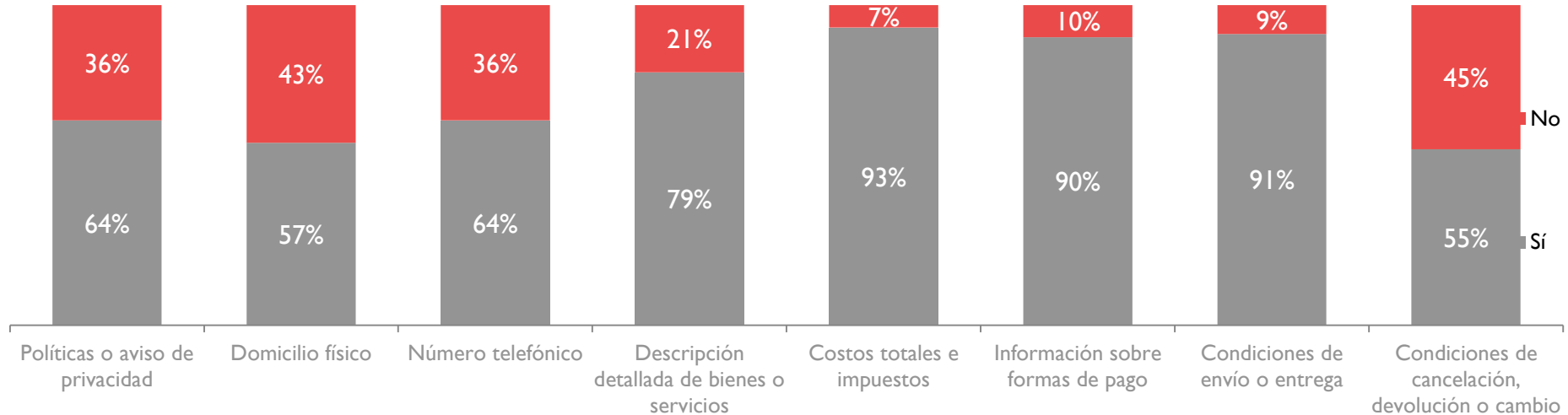
¿Qué tipo de productos compraste en el buen fin?



- Ropa, calzado y/o accesorios, Electrónicos y Muebles y/o electrodomésticos las tres categorías más compradas en línea.
- Turismo rezagado.
- Internautas de NSE medio y de edades de 18 a 24 y de 35 a 44 años los principales compradores en este 2017.



Hablando de tu experiencia de compra en línea, ¿pudiste ver la siguiente información?



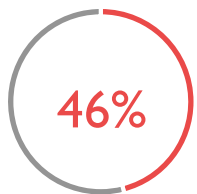
- En general, se observan compradores en línea maduros, pendientes de datos importantes al momento de comprar, algo a trabajar es, observar las condiciones de cancelación, devolución o cambios.
- Una barrera superada para los compradores en línea es, verificar un domicilio físico, hoy en día este aspecto cobra menor relevancia.



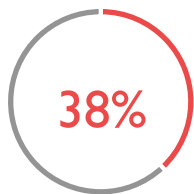
No compradores

...

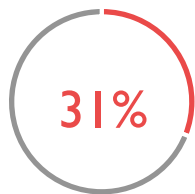
¿Por qué no compraste en línea durante el buen fin?



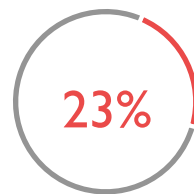
Creo que es un fraude



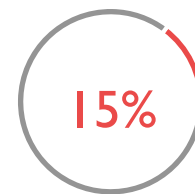
No encontré ofertas y/o promociones



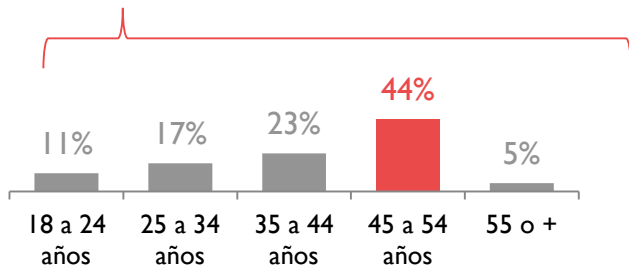
No tuve dinero para poder comprar



Participé otros años y no vi diferentes ofertas



Prefiero la tienda física

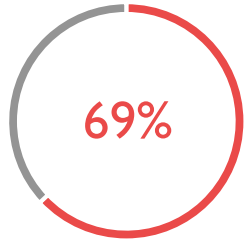


- Percepción de fraude y falta de ofertas y/o promociones, los principales motivos de no compra en línea, en mayor medida en el segmento de 45 a 54 años.
- A diferencia de 2016, la percepción de fraude se duplicó (21%).
- Parte de la desconfianza percibida se debe a experiencias pasadas, así como de la necesidad de ir a las tiendas físicas para corroborar ofertas y/o promociones.

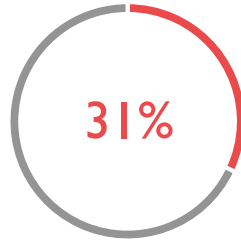


Base: 1,626 entrevistados

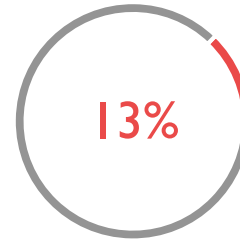
¿Qué necesitas para comprar en línea en el buen fin?



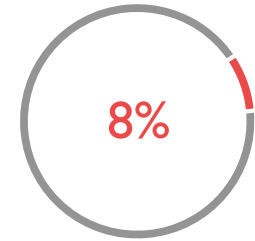
Encontrar las mejores ofertas/promociones



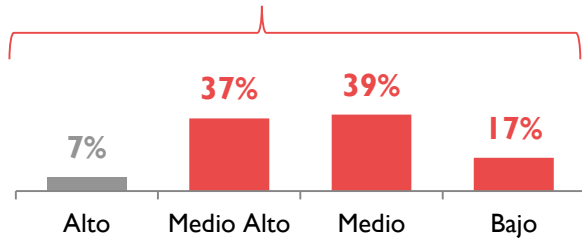
Tener dinero para poder comprar



Enterarme a tiempo



Encontrar los comercios que conozco



- El consumidor considera que no existe un gran diferenciador de promociones durante la iniciativa, existen percepciones erróneas, respecto a las promociones ofrecidas.
- Por otro lado, la solvencia económica no deja de ser un tema relevante para poder participar.



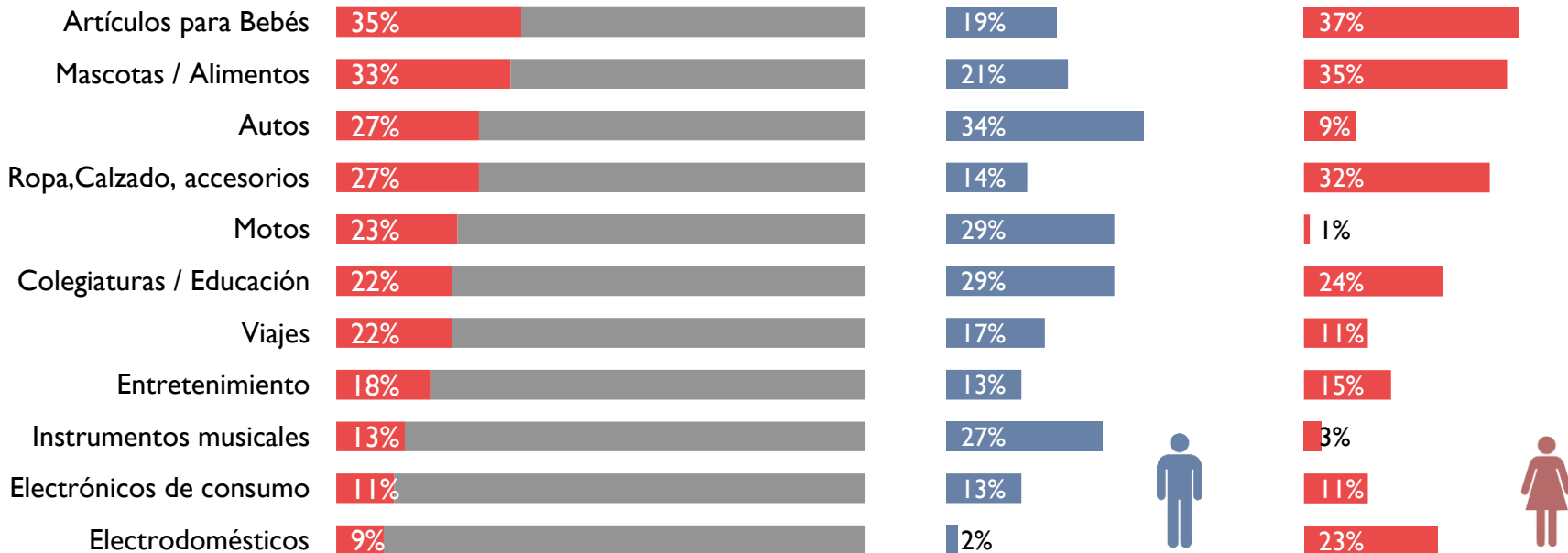
Base: 1,626 entrevistados



Deseos

...

¿Qué productos en línea te gustaría ver en 2018?



- Muy interesado el consumidor en viajes, ropa y accesorios, aparece smartphones / tablets,.
- Importante destacar los productos de fitness así como de entretenimiento que también los entrevistados estuvieron mencionando.



Base: 1,626 entrevistados



Conclusiones



- Casi 2 de cada 10 internautas participaron en la iniciativa
- Perfil del comprador Hombres de 18 a 34 años, NSE medio bajo
- Principales motivos de compra encontrar las mejores ofertas y/o promociones y tener dinero
- El consumidor que no participa en la iniciativa es debido a la percepción que tiene de que es un fraude
- Productos para bebés y mascotas, lo más deseado en la próxima iniciativa.



Estadística
Digital 

¡Gracias!

...