

ESTUDIO “EL BUEN FIN”

1 de Diciembre de 2015



Alfonso Meyer
ameyer@netquest.com

Jordi Bertran
jbertran@netquest.com





2.502 entrevistas con el panel de



La recolección de datos se realizó entre
el 17 y el 18 de Noviembre de 2015



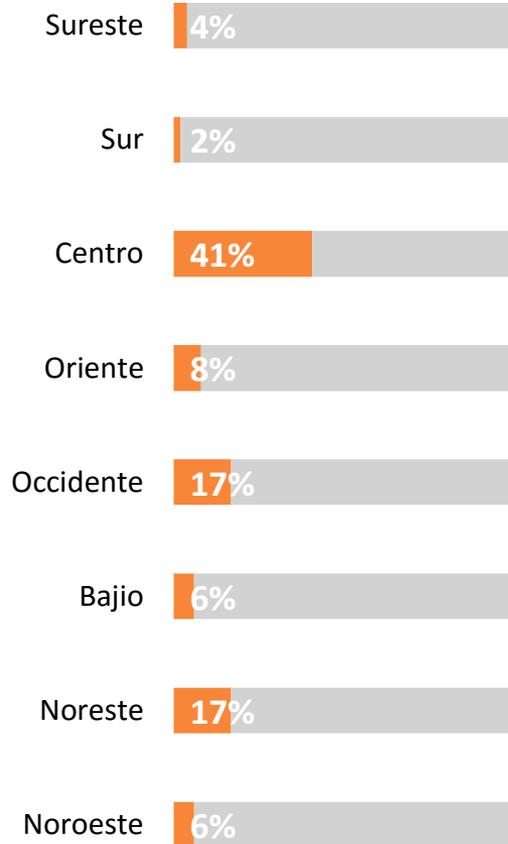
La duración de la entrevista fue de
2 minutos

SOCIODEMOGRAFICAS (sin ponderar)

GENERO



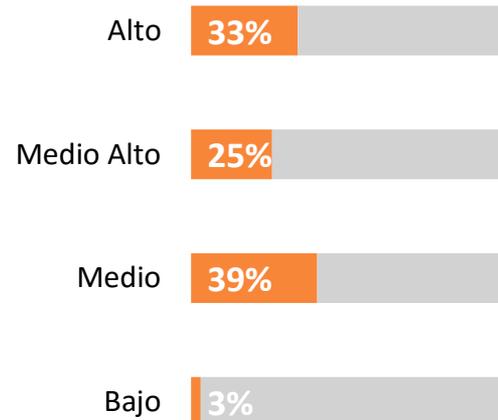
ZONA



EDAD

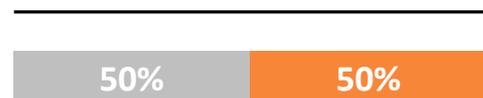


NSE

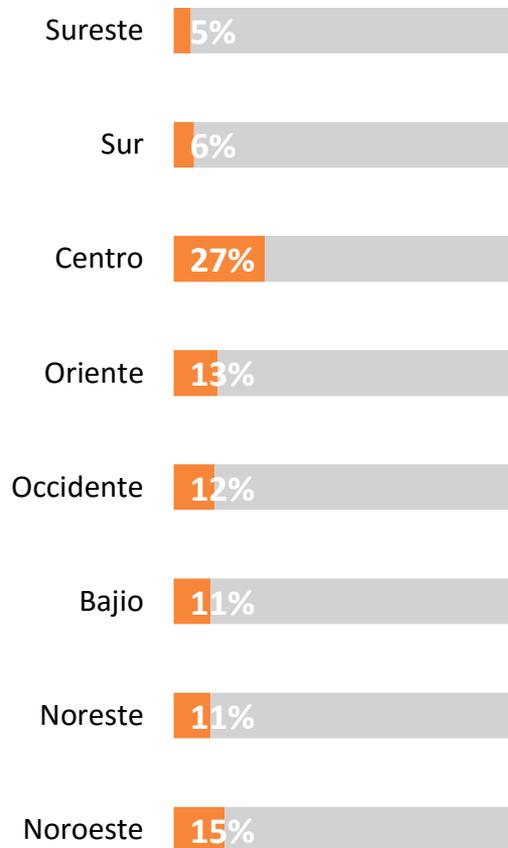


SOCIODEMOGRAFICAS (ponderadas*)

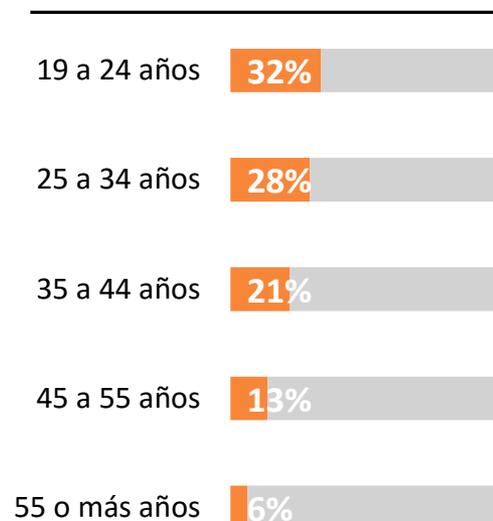
GENERO



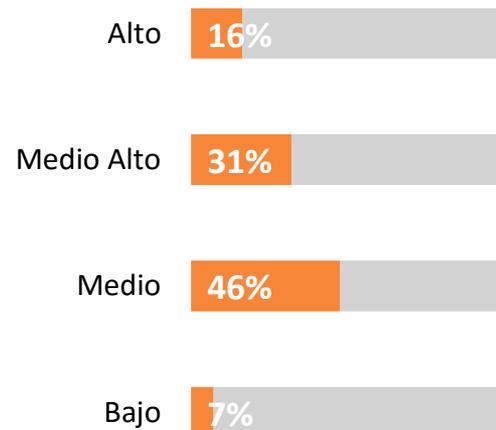
ZONA

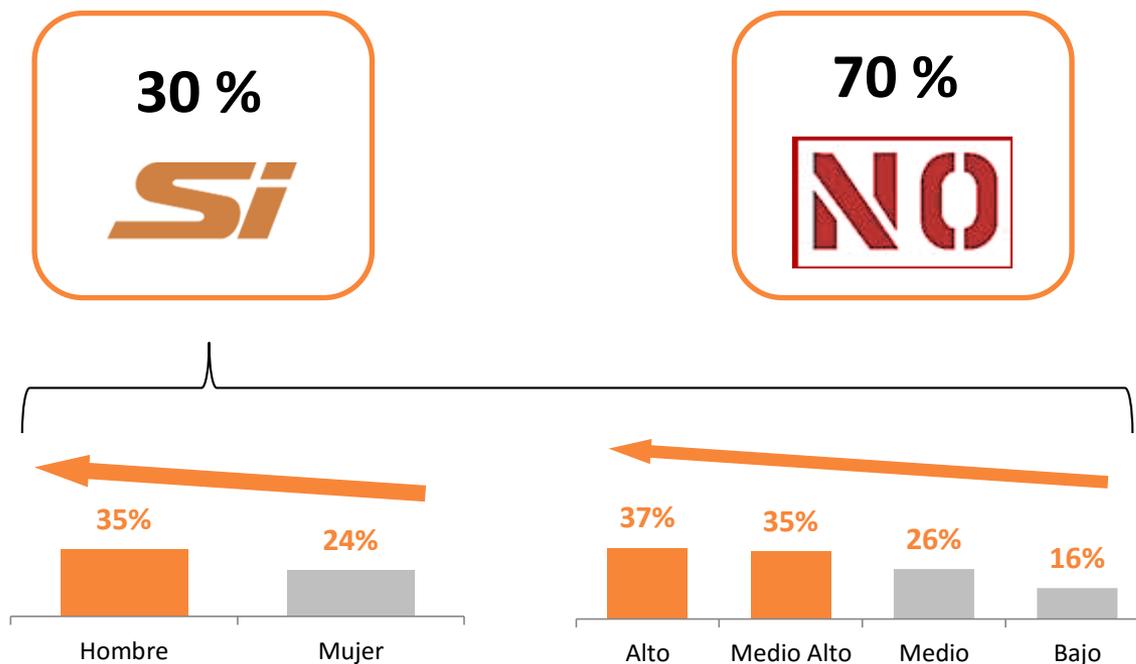


EDAD



NSE





3 de cada 10 internautas compraron durante el Buen Fin.

Los hombres, los de entre 25 y 34 años y con NSE alto o medio alto estuvieron por encima de la media (>35%).

Por zonas destacaron Sureste (43%) y Centro (32%).

P2. ¿POR QUÉ COMPRASTE EN LÍNEA DURANTE EL BUEN FIN?



Encontré las mejores ofertas/promociones



Tuve dinero para poder comprar



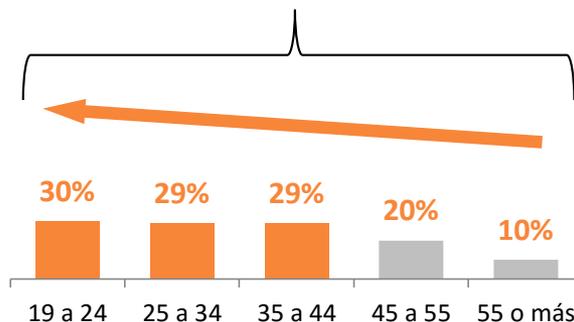
Porque vi publicidad



Encontré e-comercios que siempre compro



Es la mejor época para comprar



Base: 748

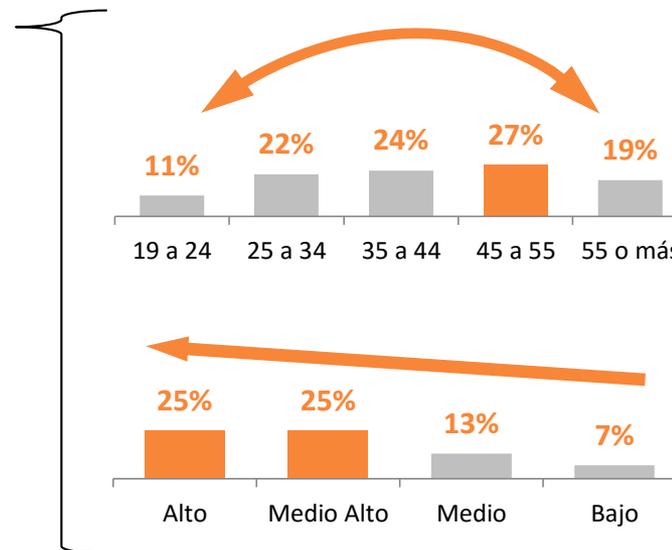
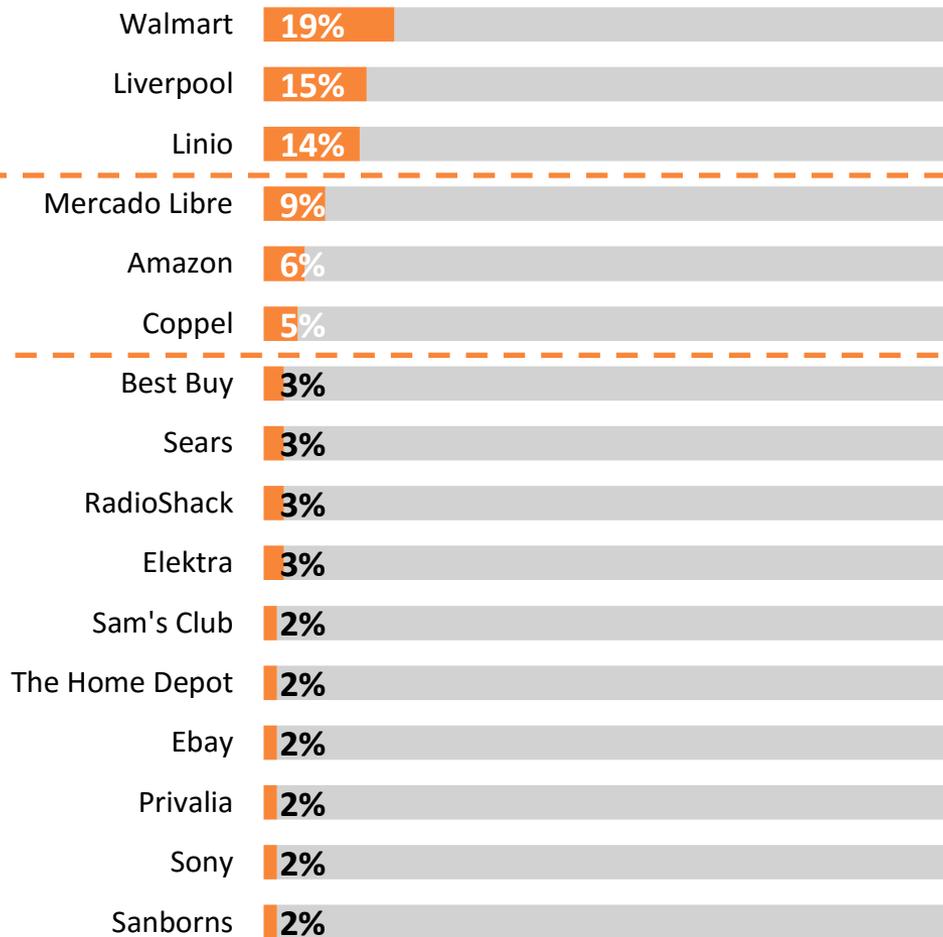
1 de cada 2 internautas encontró las mejores ofertas y promociones, y 1 de cada 3 tuvo dinero para comprar.

Los menores de 44 años estuvieron más influenciados por la publicidad.

La gente con NSE alto les motivó encontrar los comercios electrónicos en los que acostumbra a comprar (23%).

Las gente con NSE bajo destacaron tener dinero para comprar y que es la mejor época para comprar.

P4. ¿EN QUÉ COMERCIOS ELECTRÓNICOS COMPRASTE?



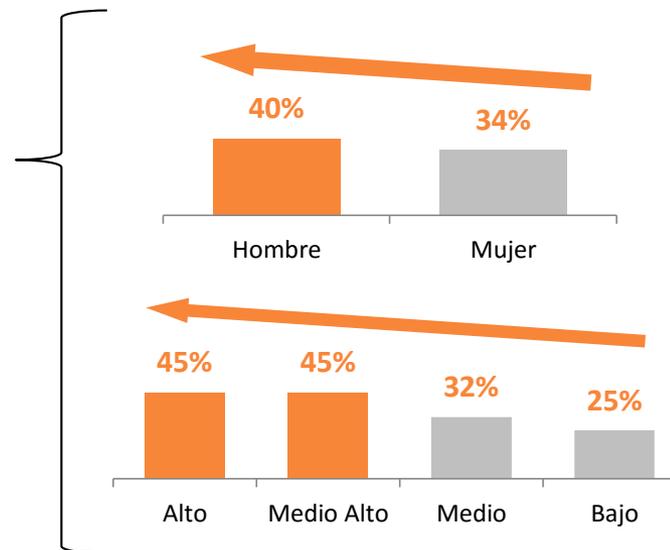
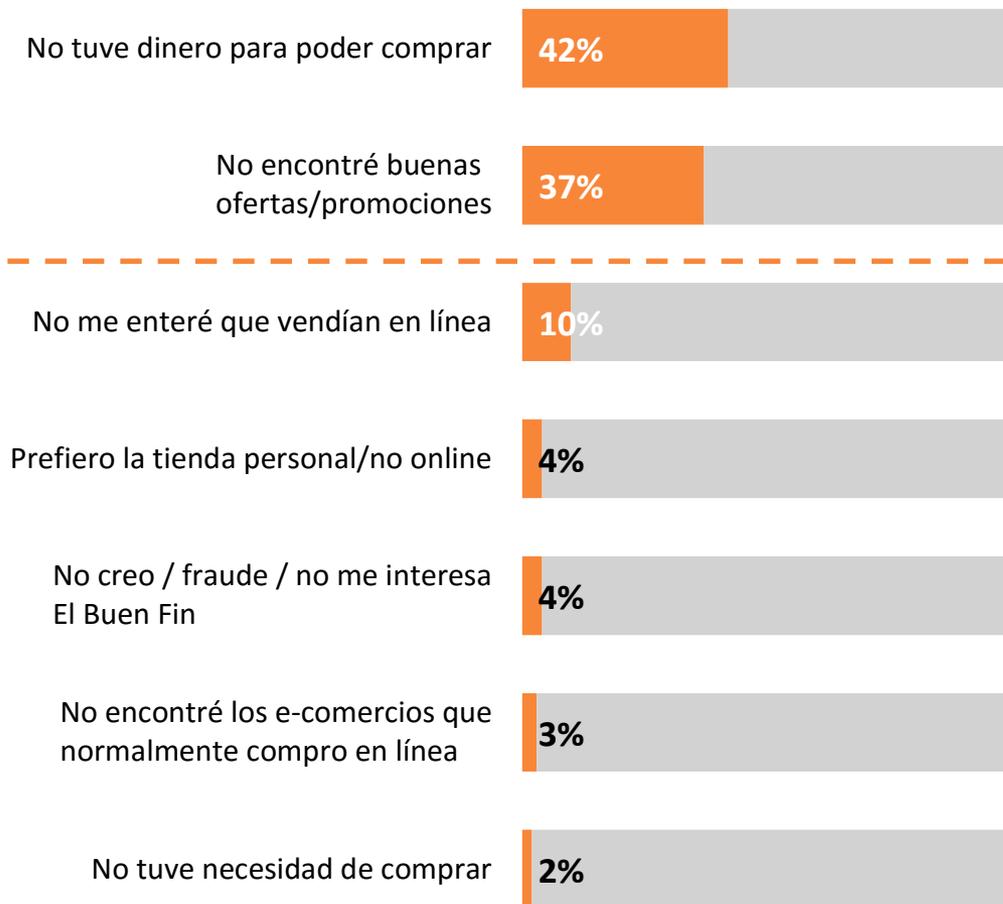
Base: 748

Las tres marcas líderes del Buen Fin fueron Walmart, Liverpool y Linio.

En un segundo grupo encontramos a Mercado Libre, Amazon y Coppel.

El resto de mercado está muy fragmentado.

P3. ¿POR QUÉ NO COMPRASTE EN LÍNEA DURANTE EL BUEN FIN?



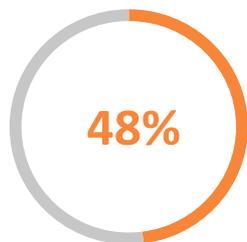
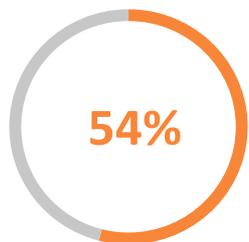
Base: 1.752

Los dos principales motivos de no compra son los mismos por los que se compró, pero en negativo, falta de dinero y no encontrar buenas ofertas y promociones.

En este caso cambiando el orden de los motivos, la falta de dinero es lo más importante, especialmente para las mujeres (45%), los más menores de 25 años (48%) y NSE medio (45%) y bajo (65%).

Los hombres (40%), 25 a 34 años (45%), NSE alto o medio alto (45%) no encontraron buenas ofertas/promociones.

P5. ¿QUÉ NECESITAS PARA COMPRAR EN LÍNEA DURANTE EL BUEN FIN?

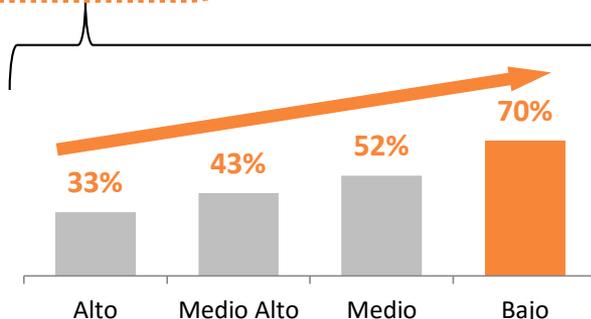
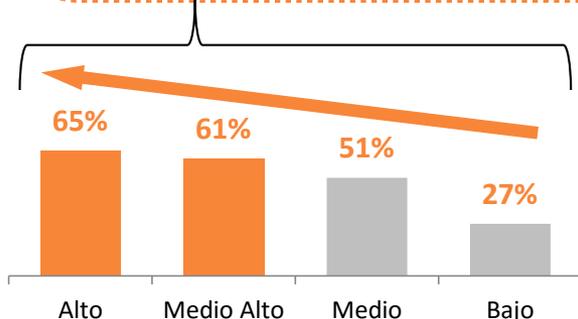


Encontrar las mejores ofertas/promociones

Tener dinero para poder comprar

Encontrar publicidad para compras en línea

Encontrar e-comercios que conozco



Base: 1.752

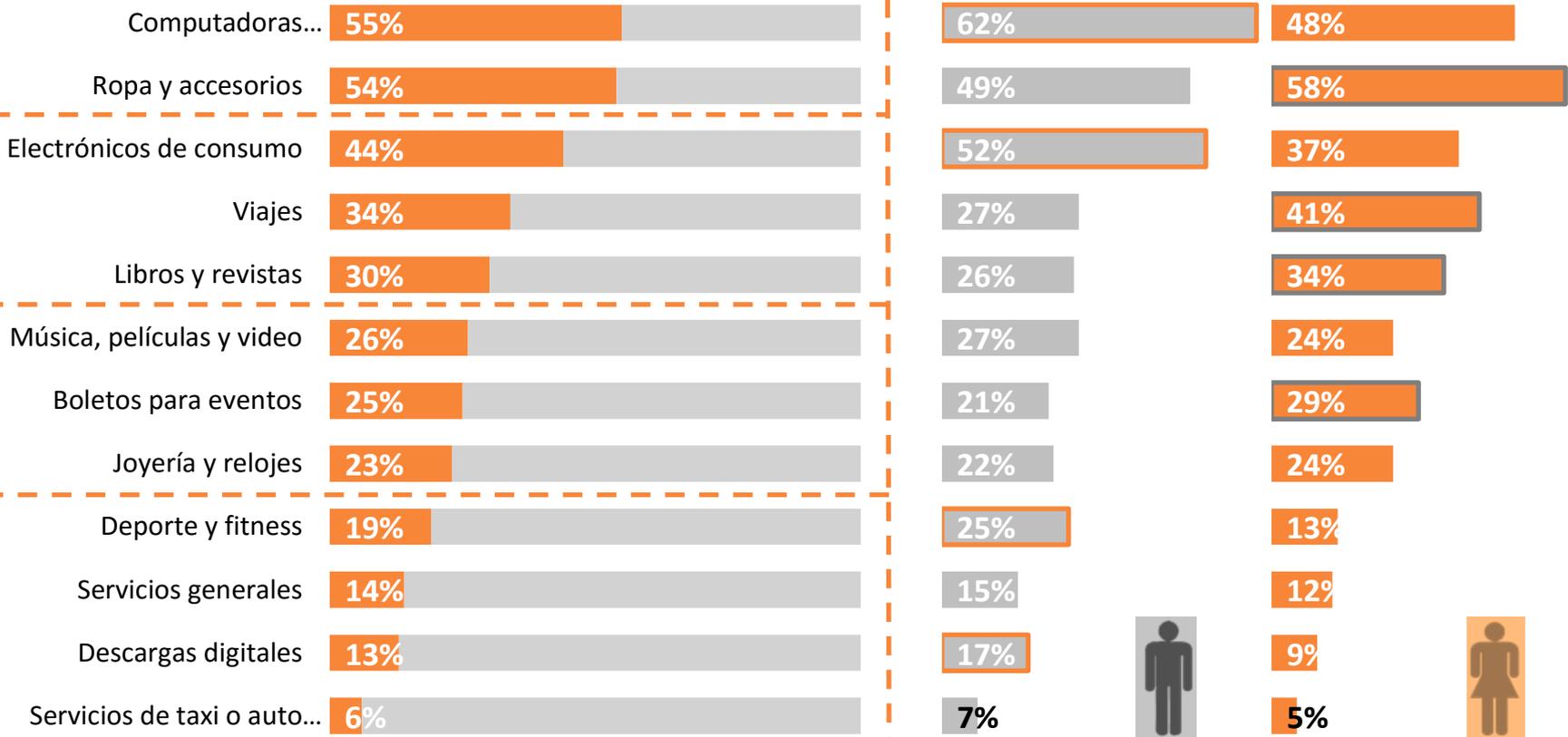
1 de cada 2 internautas necesita encontrar las mejores ofertas y promociones y tener dinero para comprar.

La publicidad y encontrar los comercios donde acostumbra a comprar es un segundo nivel de motivos.

Las clases altas (65%) o medio altas (61%) necesitan encontrar las mejores ofertas y promociones.

Para los jóvenes (54%) y los de NSE medio (52%) o bajo (70%) tener el dinero para comprar es el principal motivo.

P6. ¿QUÉ PRODUCTOS EN LÍNEA TE GUSTARÍA VER EL SIGUIENTE AÑO?



Se establecen 4 grupos de productos según las respuestas de los internautas. El más demandado son computadoras y sus periféricos junto con ropa y accesorios.

Los hombres tienen un comportamiento distinto a las mujeres, ellos destacan en computadoras, electrónica y deportes; y ellas en ropa y accesorios, viajes, libros y revistas y boletos para eventos.

Los más jóvenes inciden más en ropa y accesorios; libros y revistas; música, películas y vídeo; boletos para eventos; y descargas digitales.

P6.¿QUÉ PRODUCTOS EN LÍNEA TE GUSTARÍA VER EL SIGUIENTE AÑO?

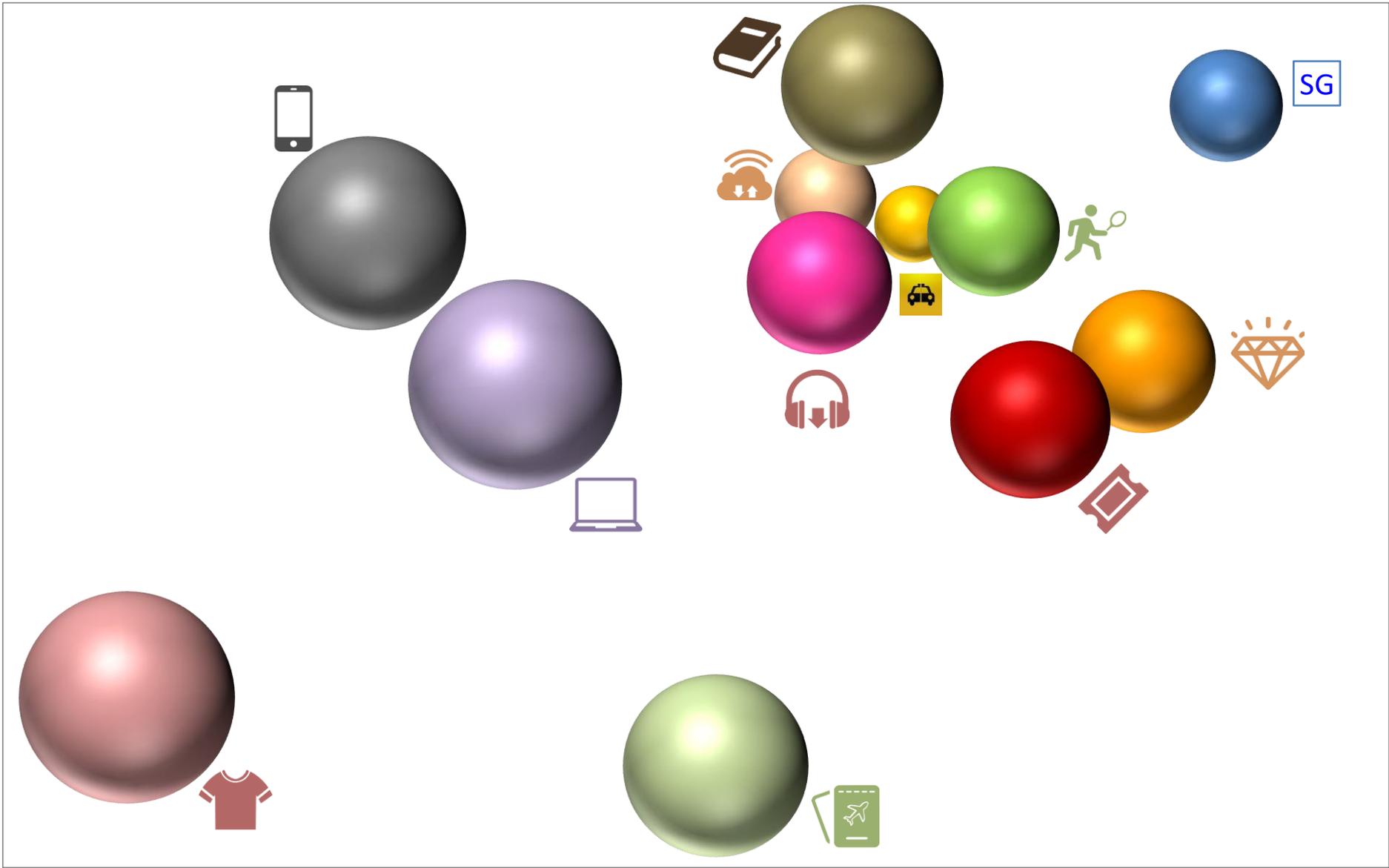
- | | | | |
|---|---|---|---|
|  | Ropa y accesorios |  | Libros y revistas |
|  | Computadoras y dispositivos periféricos |  | Descargas digitales |
|  | Electrónicos de consumo |  | Deporte y fitness |
|  | Viajes |  | Música, películas y video |
|  | Boletos para eventos |  | Servicios de taxi,
auto privado o compartido |
|  | Joyería y relojes |  | Servicios generales |

Según la relación existen entre las respuestas dadas por los internautas, podemos establecer un gráfico de posicionamiento de los 12 productos más mencionados mediante un Mutidimensional Scaling.

De esta manera aparecen 6 grupos:

Ropa y accesorios – Informática y electrónica – Viajes – Boletos y joyería – Servicios Generales - Entretenimiento

P6.¿QUÉ PRODUCTOS EN LÍNEA TE GUSTARÍA VER EL SIGUIENTE AÑO?





3 de cada 10 internautas compraron durante el Buen Fin.

El perfil del comprador: hombre, entre 25 y 34 años y con NSE alto o medio alto.

Los principales motivos de compra y de no compra son los mismos:

- **disponer o no de dinero**
- **encontrar o no buenas ofertas.**

Walmart, Liverpool y Linio son los grandes beneficiados.



Los productos estrella que atraen al público son:

- **Computadores y sus periféricos**
- **Ropa y accesorios**

MUCHAS GRACIAS

