



Consumidores *online* durante la pandemia

México, octubre 2020



Think with Google

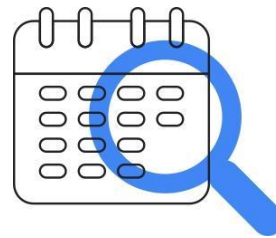
Diseño metodológico

Metodología

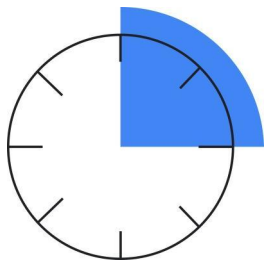


CAWI
Encuestas
online vía panel

Fecha de relevamiento



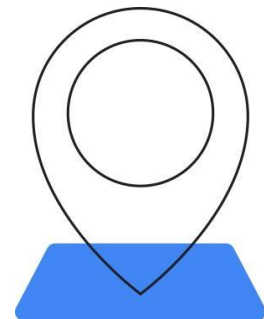
2020
Entre el 28
de septiembre
y el 7 de octubre



Duración:
15 minutos



Muestra:
1.000 casos
por país



Plazas:
Principales
ciudades de
cada país.



KANTAR Google

Diseño metodológico

Target

Compradores en los últimos 12 meses de manera *online* de alguna categoría de interés, entre estas:



alimentos, bebidas y productos de limpieza para el hogar



indumentaria y/o calzado



productos de cuidado personal



muebles y/o decoración para el hogar



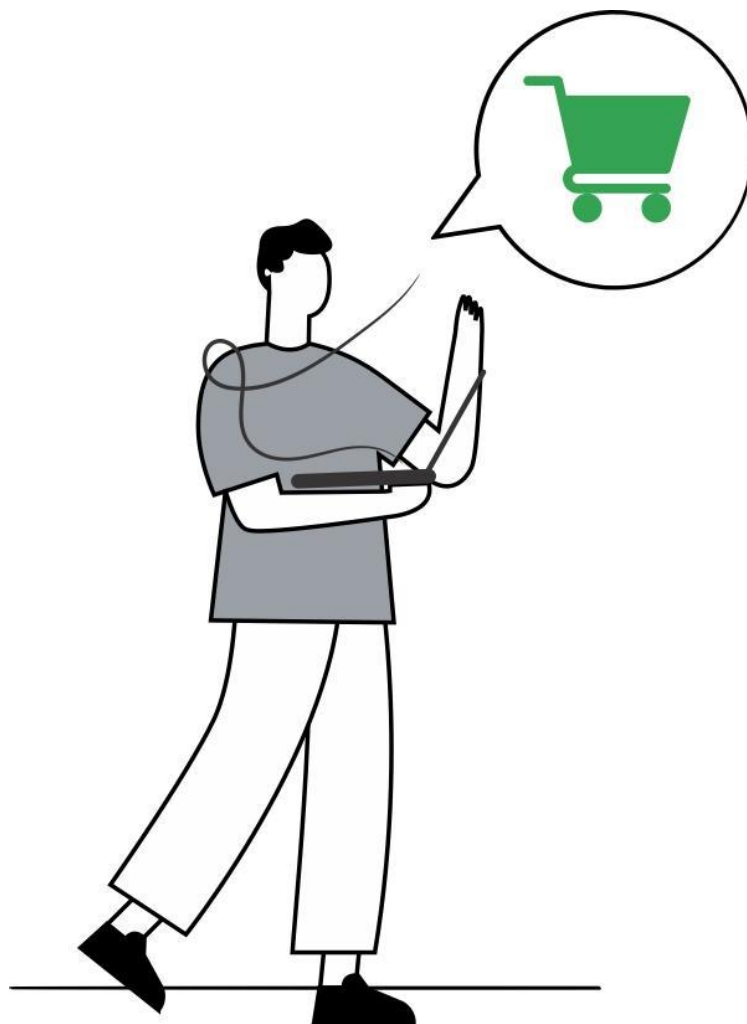
celulares o teléfonos Inteligentes



TV, audio, electrónica y computación



electrodomésticos



37%

de los compradores *online* del último año en México realizaron su primera compra *online* durante la pandemia.

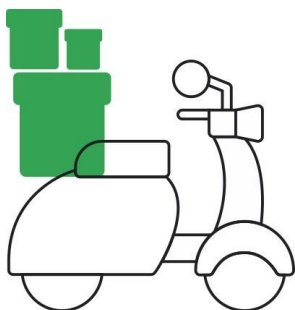
Fuente: Google / Kantar, Estudio: "Temporadas de descuentos 2020", n=1,000 por país, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Septiembre-Octubre, 2020. Metodología: encuestas online.

Los nuevos consumidores *online* se inclinaron por el **canal online** para:



51%

minimizar las salidas en este contexto de pandemia



35%

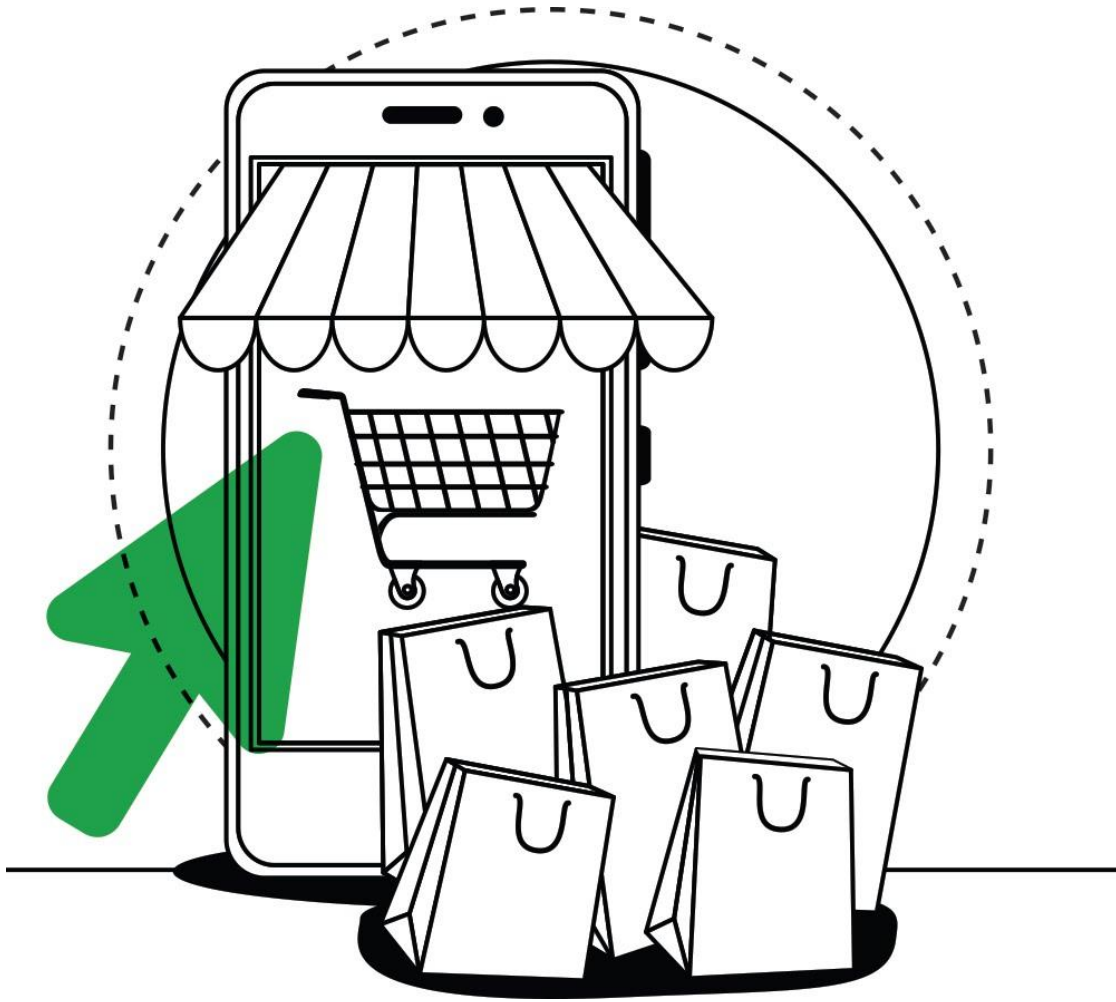
poder recibir el producto en el domicilio



29%

ahorrar tiempo

Fuente: Google / Kantar, Estudio: "Temporadas de descuentos 2020", n=1,000 por país, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Septiembre-Octubre, 2020. Metodología: encuestas online.



78 %

manifestó una **muy buena/ buena experiencia** en esa primera compra *online*.

Fuente: Google / Kantar, Estudio: "Temporadas de descuentos 2020", n=1,000 por país, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Septiembre-Octubre, 2020. Metodología: encuestas online.



90%

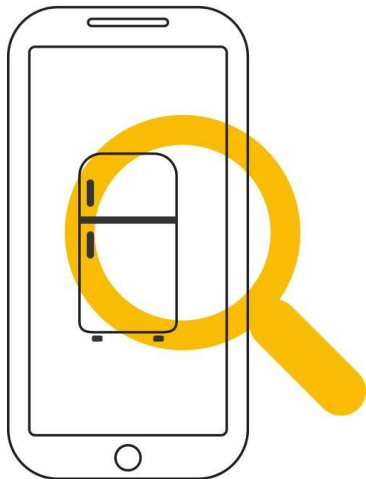
de estos nuevos compradores
online **planea seguir comprando
online en el futuro.**

Fuente: Google / Kantar, Estudio: "Temporadas de descuentos 2020", n=1,000 por país, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Septiembre-Octubre, 2020. Metodología: encuestas online.



Los compradores *online* con mayor antigüedad en el canal **se animaron a más a la hora de comprar *online*.**

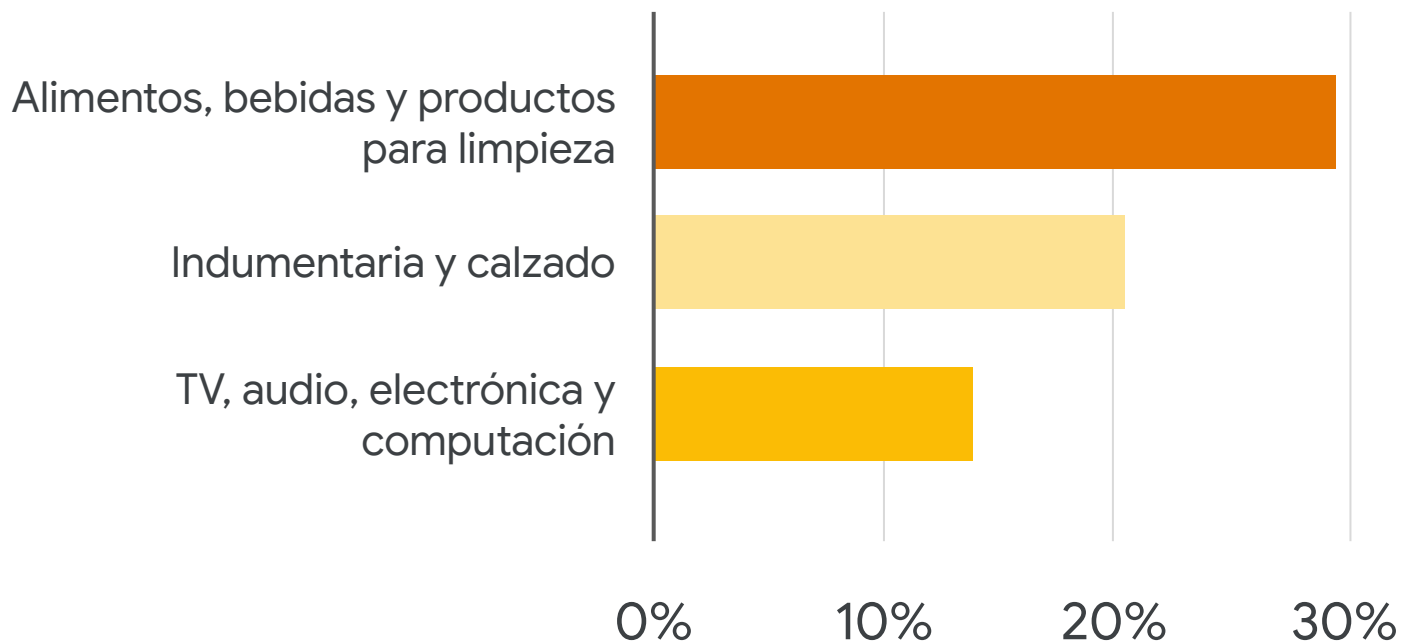
A comprar nuevas categorías:



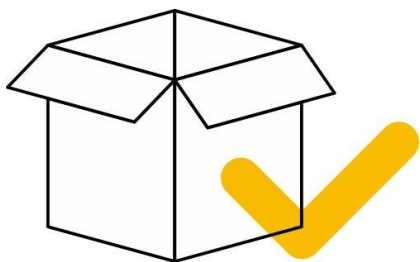
84 %

de aquellos con experiencia, compró al menos una **nueva categoría por primera vez durante la pandemia.**

Incorporando categorías tales como:



A comprar nuevas marcas:



63 %
incursionó en
nuevas marcas.



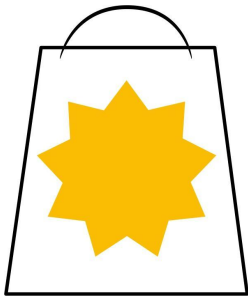
82 %
cree que **seguirá
comprando** esas
nuevas marcas.

Razones por las que probaron nuevas marcas:



51 %

por su buena **relación precio-calidad**



40 %

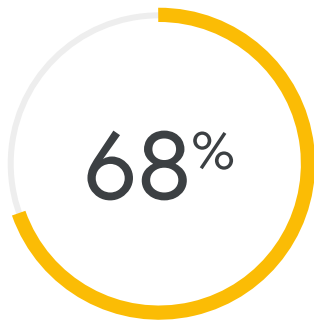
para **probar una marca nueva**



36 %

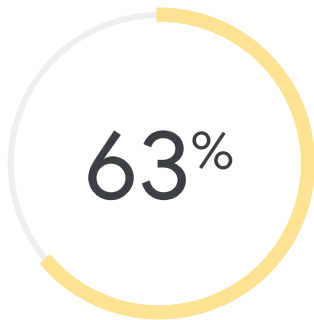
porque **había escuchado buenas opiniones sobre la marca**

A la hora de investigar en una tienda *online*, **los atributos más consultados** fueron:



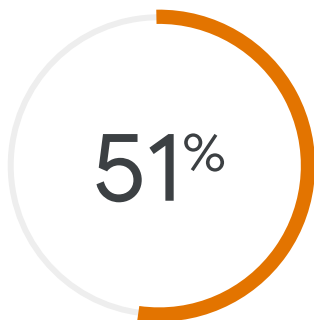
En primer lugar

🔍 precio



En segundo lugar

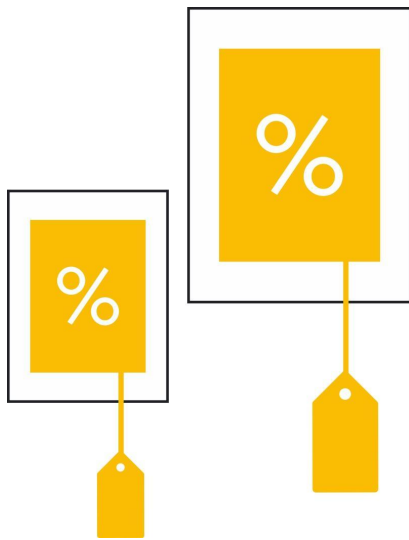
🔍 descripción del producto



En tercer lugar

🔍 fotos del producto

La gran mayoría investiga con anticipación



69 %

investiga **precios y promociones** varias semanas antes de un evento de descuentos (por ejemplo, Cyber Monday) para asegurarse de comprar a un precio conveniente.

Fuente: Google / Kantar, Estudio: "Temporadas de descuentos 2020", n=1,000 por país, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Septiembre-Octubre, 2020. Metodología: encuestas online.