

# Hot Sale 2017

En 2016, el Hot Sale generó casi un millón de ventas para los negocios participantes, quienes vendieron un 75% más de productos que en 2015. Conoce las últimas tendencias sobre esta iniciativa que se ha convertido es uno de los eventos de ofertas y descuentos online más importantes de la Argentina.



## 93%

de los argentinos utiliza un buscador antes de comprar o contratar algún servicio.<sup>1</sup>



## 90%

de los argentinos conectados ya compró online alguna vez en 2016, un 17% más que en 2015.<sup>3</sup>



## 44%

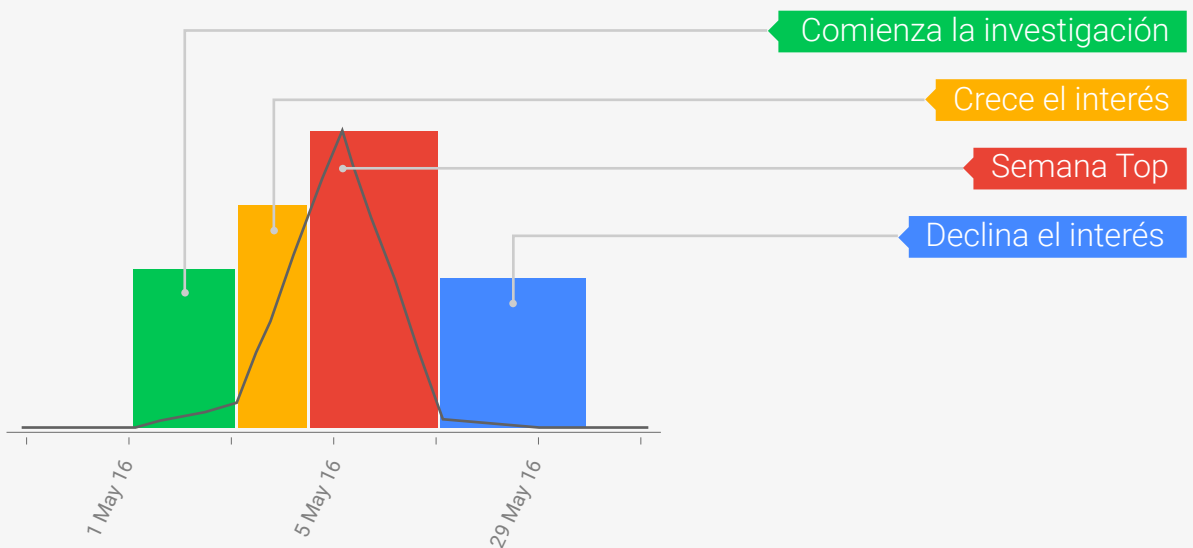
de los consumidores argentinos realizan búsquedas online antes de la compra offline.<sup>1</sup>



## 5,5M

de búsquedas estimadas relacionadas al Hot Sale para 2017, 83% más que en el 2016.<sup>2</sup>

Conecta con los consumidores que empiezan a buscar sobre el Hot Sale **3 semanas antes** de la fecha.<sup>2</sup>



Categorías con mayor crecimiento de búsquedas en el Hot Sale 2016 vs. el promedio mensual del primer semestre del año <sup>2</sup>



## +45%

Calefacción



## +32%

Ropa Deportiva



## +17%

Calzado



## +16%

Vestimenta



## +15%

Electrodomésticos



## +13%

Ropa de Cama



## +11%

Arreglos del Hogar



#### Fuentes:

<sup>1</sup> Google/TNS. Estudio Micro-Momentos, Argentina, septiembre 2015.

<sup>2</sup> Google. Datos internos, Argentina, 2015-2016.

<sup>3</sup> Cámara Argentina de Comercio Electrónico (CACE), Estudio Anual de Comercio Electrónico, Argentina, 2016.

think with Google™