

La ruta que siguen los usuarios españoles para hacer compras

Los smartphones van a jugar un papel muy importante en las compras navideñas, por lo que es esencial que los comerciantes entiendan la ruta que siguen los usuarios para realizar compras con ayuda de sus dispositivos móviles.

Para hacer compras, la ruta que siguen los usuarios españoles desde sus dispositivos móviles tiende a ser más amplia que la que utilizan con equipos de sobremesa.



Momentos básicos del proceso de compra

- Los consumidores se dan cuenta de una necesidad aparente
- Examinan las prestaciones y características que más les interesan
- Comienzan a mirar marcas y productos
- Eligen la oferta, el proveedor y el método de compra adecuados



Ropa y calzado



El **46%** de las compras a través de dispositivo móvil fue realizada de inmediato.

En esta categoría predominan las **compras por impulso**.

El **62%** de los consumidores realiza **investigaciones con sus teléfonos móviles**.

El **50%** de compradores ven **vídeos** sobre los productos que compran



El **40%** de compras se realizan a través de dispositivos móviles.

El **42%** acuden a la tienda como resultado de las investigaciones en sus dispositivos.

Ordenadores portátiles



Estos compradores son los que más usan sus smartphones para realizar búsquedas.



Muebles del hogar



Para estos compradores, la **fase inicial de 'saber lo que hay' es esencial**.

El **77%** realizan **investigaciones** en esta fase y el **55%** usa sus **smartphones**.

El **33%** encuentran su producto en **Internet**.



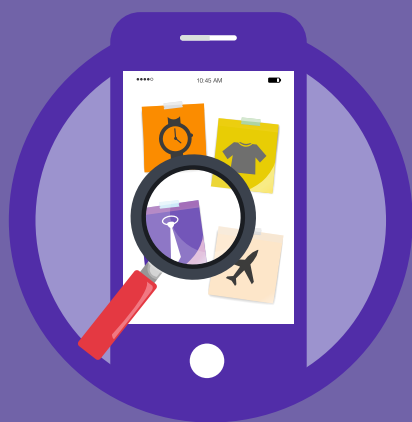
El **52%** utiliza el smartphone para investigar más información en la tienda.

El **40%** localiza un producto buscando la tienda primero.

Cuidado de la piel



El **52%** de los consumidores utiliza su **smartphone para investigar** sobre los productos.



Los dispositivos móviles han transformado la forma con la que los usuarios exploran productos y realizan investigaciones sobre sus compras más importantes. **Las empresas que ayudan a localizar los productos que necesitan los consumidores se encontrarán bien posicionadas para lograr éxito en estos momentos de predominio móvil.**

