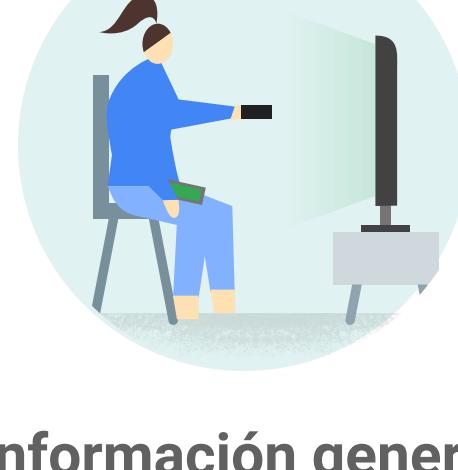


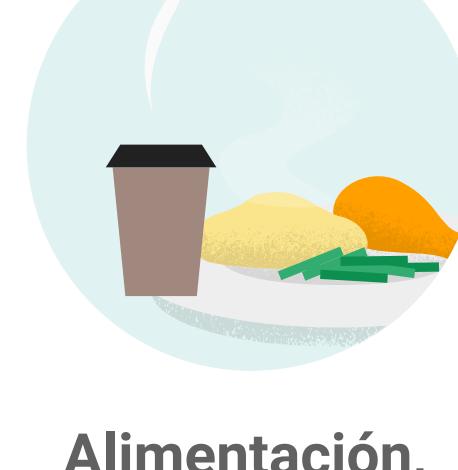
## Qué hacen los consumidores cuando quieren obtener información puntual en un momento concreto

La gente recurre cada vez más a los dispositivos móviles para buscar información e inspiración. Para los profesionales del marketing, estos momentos concretos son la oportunidad perfecta para influir positivamente en la percepción de la marca. Para entender mejor cómo satisfacen los consumidores sus necesidades, pedimos a 1000 usuarios de smartphones que llevasen un diario móvil. Así son los momentos en los que buscan información concreta:

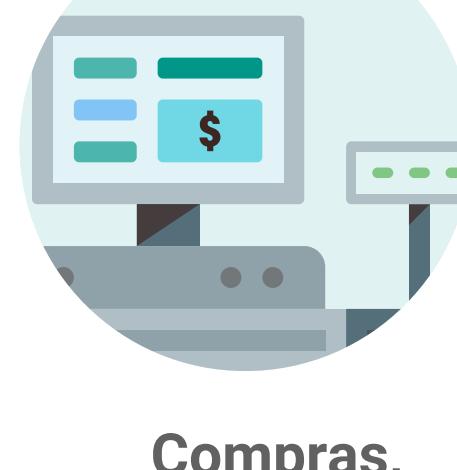
### TIPOS DE MOMENTOS MÁS COMUNES EN LOS QUE LOS USUARIOS BUSCAN INFORMACIÓN CONCRETA



**Información general,**  
p. ej. "¿Qué pasa en las noticias?"



**Alimentación,**  
p. ej. "¿Cuáles son las opciones de desayuno saludable?"



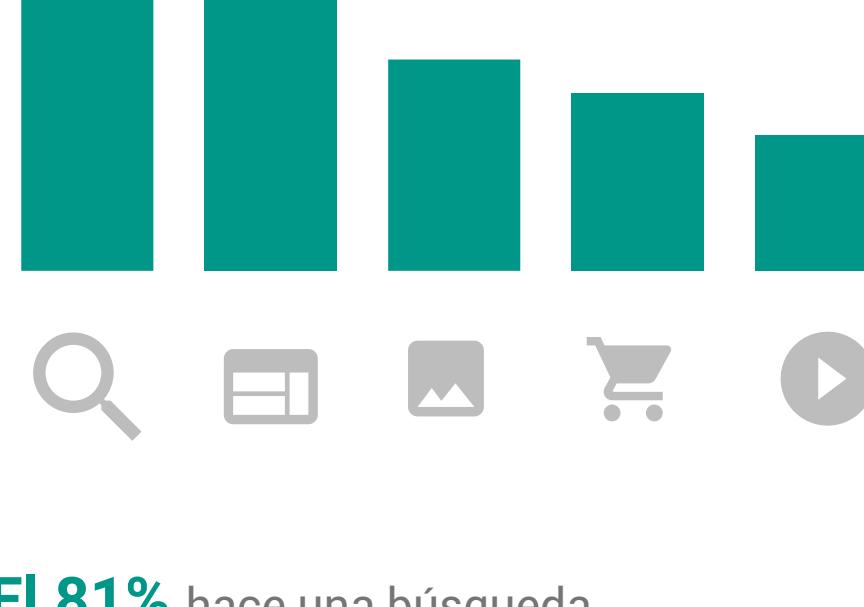
**Compras,**  
p. ej. "¿Cuál es la política de devolución?"

### EL DISPOSITIVO MÁS UTILIZADO AL BUSCAR INFORMACIÓN CONCRETA



recurre al teléfono en esos momentos.

### LAS CINCO FORMAS MÁS HABITUALES DE ACTUAR EN ESOS MOMENTOS



**El 81%** hace una búsqueda

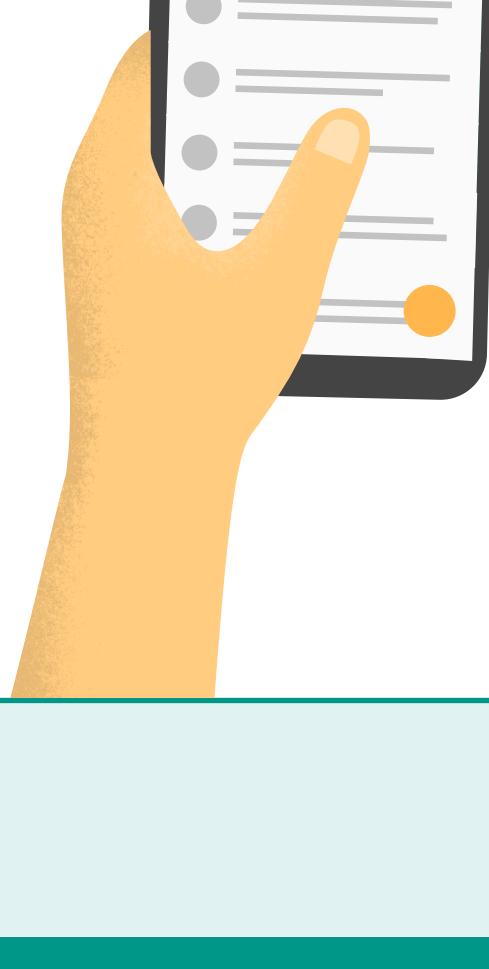
**El 55%** visita el sitio web o utiliza una aplicación que no es de una tienda concreta

**El 40%** mira imágenes o fotos online

**El 34%** visita el sitio web o utiliza una aplicación de una tienda

**El 26%** mira un vídeo online

### LO QUE OCURRE EN LOS MOMENTOS DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN PUNTUAL AFECTA A LAS DECISIONES DE COMPRA

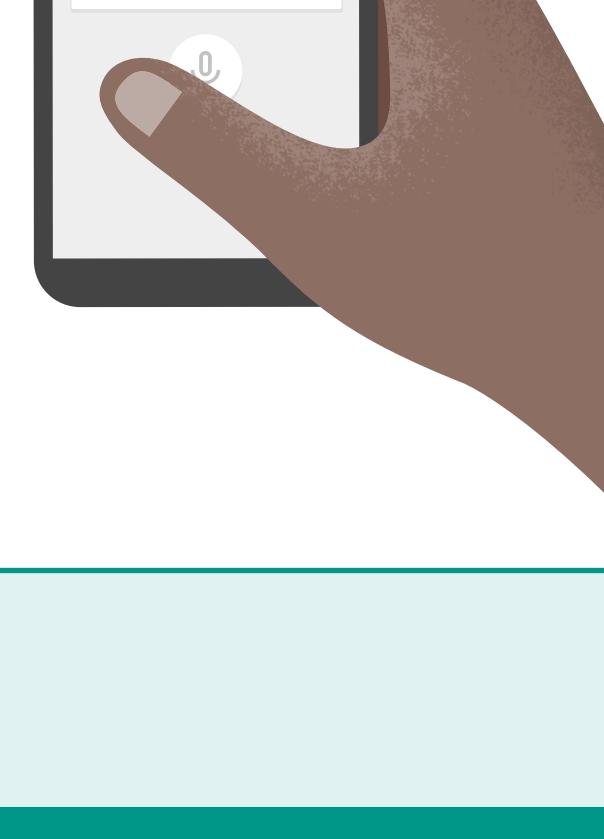


#### Influencia del dispositivo móvil:

**El 85%**  
utilizó el teléfono antes de realizar una compra..

#### Influencia de la búsqueda:

**62%**  
de los compradores actuó influido por el resultado de una búsqueda relacionada.



### Por qué es importante

Los smartphones, y la búsqueda para móviles en especial, tienen mucha influencia en cómo la gente encuentra la información que buscan cuando la necesitan. ¿Responde tu marca a la gente con información pertinente y útil en los dispositivos móviles? ¿Estás ahí cuando realizan la búsqueda para que te tengan en cuenta antes de efectuar la compra? ¿Estás realizando un seguimiento y valorando adecuadamente estas interacciones con el teléfono móvil para sustentar tu estrategia?