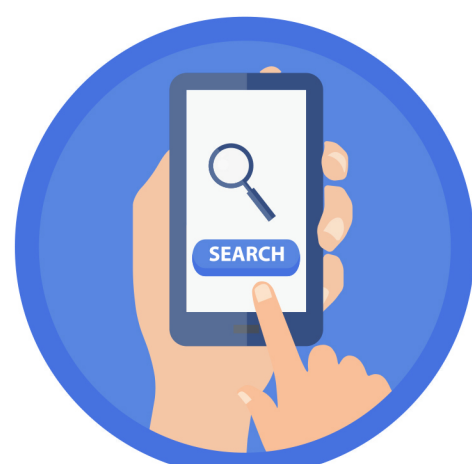


Ordenador portátil: El móvil en el proceso de compra



El móvil es una herramienta de compra entre usuarios expertos en Internet

Los datos del estudio nos dejan intuir el papel hacia el que se dirige el móvil en un futuro no tan lejano:



65%

De las actividades relacionadas con el proceso de compra de un laptop se realizaron con el móvil



42%

El móvil fue el aparato más usado en el momento decisivo de realizar la compra



89%

Utilizó Google Search para realizar sus búsquedas

4 perfiles de compradores

DECIDIDOS

Tienen más claro lo que quieren y deciden y compran online.



Usan el móvil principalmente para la búsqueda sin una idea inicial.

INDECISOS

MULTI-DISPOSITIVO

Prefieren acabar la compra en un portátil o PC y disponen de un presupuesto más alto.



Caracterizados por apreciar y buscar promociones.

CLÁSICOS

😊 Momentos WOW Vs. Momentos BOO 😞



Momento Wow

"Fue el momento guay porque vi que era una tienda con muy buenos precios y que tenía los portátiles que me interesaban. Elegí esa foto porque se veían varios portátiles interesantes y sus precios."

Momento Wow

"Fue mi momento guay porque encontré todas las características que buscaba en un ordenador. He seleccionado esa foto porque fue determinante para elegir la marca del portátil que buscaba."

Momento Wow

"He visto una muy buena oferta del portátil que había decidido con el procesador i3 que realmente quería."

Momento Boo

"Productos muy buenos, de gran calidad y diseño pero con precios desorbitados, pudiendo tener otro producto altamente competitivo por un valor muy menor. Prohibitivo a mis bolsillos aunque muy deseable."

Momento Boo

"Por que es un ordenador demasiado caro para las opciones que trae."



¿Qué podemos aprender del uso de los dispositivos móviles en la compra de ordenadores portátiles?

Este estudio sobre el papel del móvil nos muestra que las tendencias que caracterizaban al uso del móvil en sus inicios están cambiando: no solo la información obtenida a través del móvil está muy bien valorada, si no que este dispositivo comienza a ser esencial en el proceso de compra.

