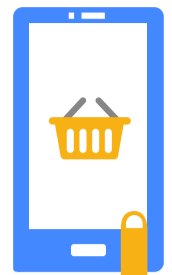


Hot Sale 2017

En abril 2017, Hot Sale generó un incremento de 18% en ventas respecto de la edición de septiembre 2016. Descubre aspectos clave y las últimas tendencias en torno a esta iniciativa, consolidada como uno de los eventos de ofertas y descuentos online más importantes de Colombia.¹



El consumidor colombiano



97%

de los internautas colombianos busca información en Internet para comprar productos o servicios.²



61%

de los internautas colombianos considera que buscar información en Internet ayuda a decidir la compra más rápido.²



62%

de los internautas colombianos utiliza su celular en el punto de venta principalmente para comparar los precios, buscar más información de algún producto y/o pedir recomendaciones.²

Hot Sale en números



105%

se dispararon las búsquedas relacionadas con Hot Sale entre 2016 y 2017.³



28%

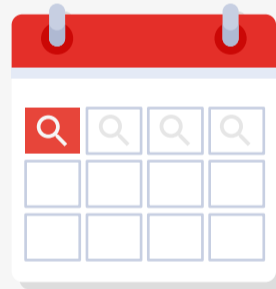
aumentaron las transacciones en Hot Sale entre 2016 y 2017.⁴



18%

crecieron las ventas en Hot Sale entre 2016 y 2017.⁴

El lanzamiento de Hot Sale es el día con el mayor volumen de búsquedas mencionando a un retailer^{* 5}



Una vez enterado del evento, el consumidor centra sus búsquedas en retailers vs. categorías/productos específicos⁵

Del total de búsquedas por evento, se mencionan:



6%

Retailers



1%

Productos



Notas:

*Mayor volumen durante marzo-mayo y agosto-octubre.

Fuentes:

¹Google/TNS. Micro-Momentos, Colombia, agosto 2016

²Google. Datos Internos, Colombia, agosto-octubre 2016 y marzo-mayo 2017. Retailers: Electro, Hard Discount, Hipermercados, Hogar, Pure players y Tiendas por Departamento.

³Google. Datos Internos, Hot Sale, Colombia, abril 2017 vs. abril 2016.

⁴Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, Colombia, abril 2017 vs. abril 2016.

⁵Datos Internos, Colombia, agosto-octubre 2016 y marzo-mayo 2017. Retailers: Electro, Hard Discount, Hipermercados, Hogar, Pure players y Tiendas por Departamento.

think with Google