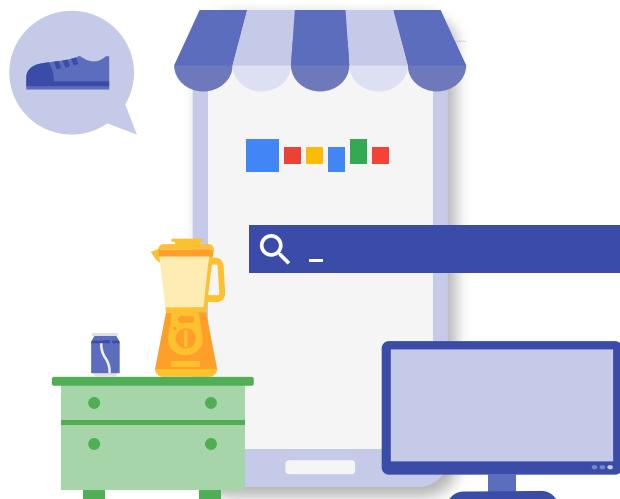


¿Cómo asistir en los momentos del camino a la compra en Retail?

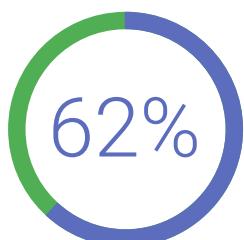


¿Sabías que en promedio, **7 de cada 10¹** argentinos investigan online antes de comprar en Retail?

Ya se trate de productos electrónicos, smartphones, electrodomésticos, muebles, indumentaria o alimentos y productos del hogar, los consumidores esperan una **integración profunda** entre las sucursales físicas, Internet y los dispositivos móviles, **para asistirlos en los momentos del camino a la compra**, con una experiencia útil, personalizada y sin fricciones. Un estudio de Kantar TNS, encomendado por Google, aporta una guía para comprender mejor las expectativas del consumidor.



de los argentinos que investigaron en **Internet** para comprar en Retail considera que esto **influyó en su compra final**.²



de los consumidores conectados recurren a **buscadores** para investigar antes de comprar, convirtiéndolos en la primer lugar al que eligen para hacer esas investigaciones.²



consumidores conectados utilizó alguna vez su **smartphone** en la sucursal para tomar la decisión final.²



de los consumidores conectados considera interesante tener un **asistente digital** que lo ayude a hacer compras, monitorear precios y/o pedir comida a domicilio.²

Fuentes:

¹ Google/Kantar TNS, Estudio: “¿Cómo asistir a los consumidores en los momentos del camino a la compra?”, n = 3500, Argentina, marzo 2018. Target: consumidores de productos electrónicos, electrodomésticos, smartphones, muebles y decoración, indumentaria, alimentos y productos del hogar.

Google

² Google/Kantar TNS, Estudio: “¿Cómo asistir a los consumidores en los momentos del camino a la compra?”, n = 1500, Argentina, marzo 2018. Target: consumidores conectados de productos electrónicos, electrodomésticos, smartphones, muebles y decoración, indumentaria, alimentos y productos del hogar.