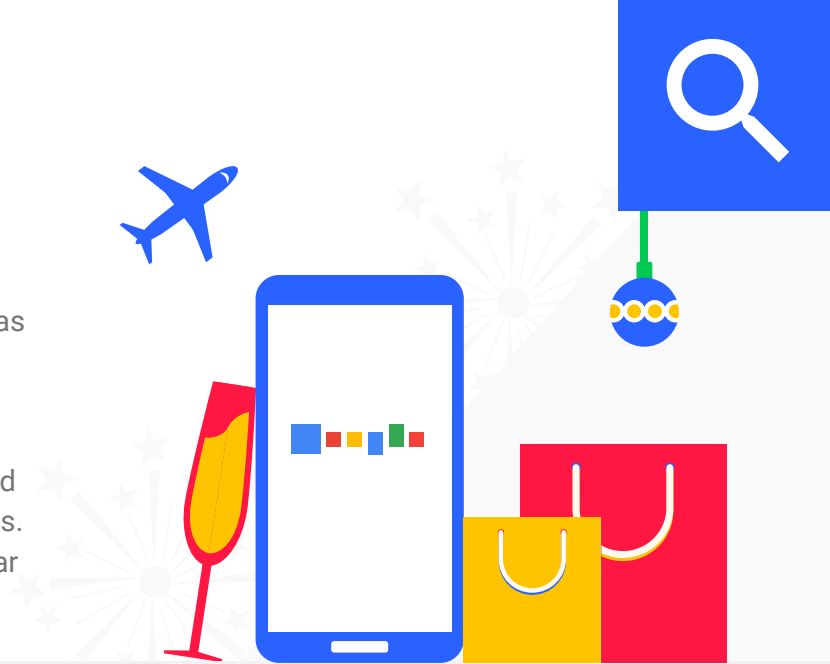


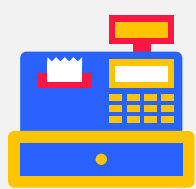
Cyberlunes 2018,

cómo ganar el momento durante este festival de descuentos

Cyberlunes es una de las fechas más esperadas del calendario del comercio electrónico local. Durante estas horas clave, las marcas que sepan comunicar sus promociones de forma atractiva tendrán frente a ellas una oportunidad cada vez más grande de captar nuevos clientes. Repasa los principales *insights* para aprovechar al máximo este aluvión de ventas.



El impacto de Cyberlunes en números



420 billones

fue lo que se facturó en solo 1 día de Cyberlunes 2017.¹



700 M

de transacciones se concretaron durante la edición 2017.²

Un evento con millones de momentos de intención

500 K

de búsquedas tuvo el término Cyberlunes en 2017.¹



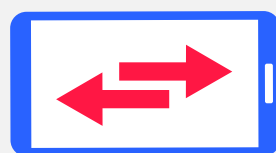
+1 M

de visitas recibió el sitio web oficial del evento.³

Los dispositivos móviles, aliados en el proceso de decisión

65%

del tráfico de la edición 2017 provino de un *smartphone*.³



Las 5 categorías más buscadas por los colombianos³



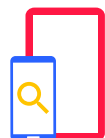
31%

Moda



30%

Tecnología



25%

Celulares y *tablets*



22%

Viajes

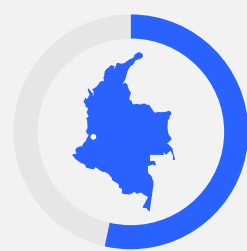


12%

Deportes y *fitness*

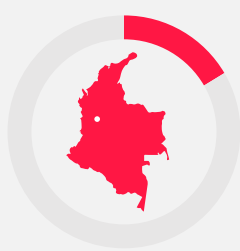
Una fiesta de descuentos que nadie quiere perderse

Las 3 ciudades donde se concretaron más ventas.³



55%

Bogotá



16%

Medellín



11%

Cali

Los 3 perfiles de internautas colombianos a los que seducir en esta fecha



Expertos

“Aprovechar las ofertas”
Realizan consultas sobre marcas y promociones desde **finales de Octubre**.



Interesados

“Tal vez compre algo”
Empiezan a buscar cupones y descuentos y *retailers* locales e internacionales **a partir de noviembre**.



Compradores de último minuto

“¿Qué es Cyberlunes?”
No cuentan con mucha información previa, pero el **día del evento** las rebajas disparan su intención.

Fuentes.

1. Google, Datos internos.
2. Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE). Propuesta Cyberlunes 2018.
3. Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE). Propuesta Cyberlunes 2017