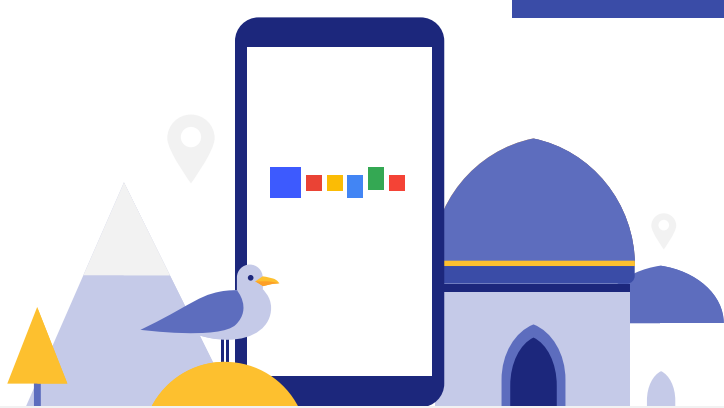


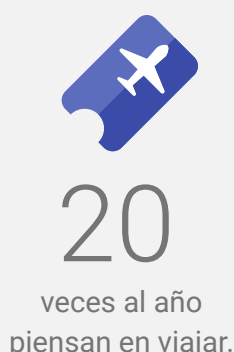
Cómo asistir a los colombianos

en la compra de sus próximas vacaciones

Ya sea por placer o negocios, los colombianos viajan dentro y fuera de su país cada vez más. Asistir a los viajeros con mensajes personalizados en los momentos clave de su recorrido de compra puede posicionar tu marca como la alternativa buscada.

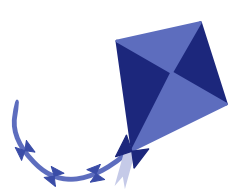


En Colombia, el **60% de los consumidores conectados compraron productos relacionados a viajes en el último año**¹.



Cómo eligen los colombianos su próximo destino¹:

Inspiración

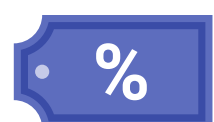


67%

se inspiran en su tiempo libre, al estar de vacaciones o durante días feriados.

2 de cada 3

colombianos que quieren reservar no tienen decidido la compañía en la que comprarán el viaje.



87%

se inspiraron por un gran evento de descuentos, como el CyberMonday.

Investigación



72%

investiga exclusivamente *online* para comprar o reservar viajes.



74%

busca a través de sitios web o apps de agencias, aerolíneas, hoteles u hospedajes.



36%

investiga mediante páginas de reseñas.

Compra



85%

de los usuarios hicieron *online* sus compras de viajes.

Las razones principales para su decisión:



Comodidad y practicidad



Ahorro de dinero



Ahorro de tiempo

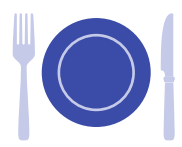
Postcompra



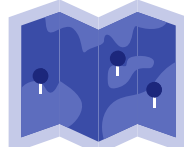
86%

de los viajeros desean que las marcas provean información luego de su compra.

Lo que quieren saber los viajeros:



Dónde comer

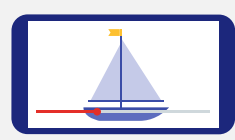


Mapas y transportes



Entrenamiento

En Colombia, el video *online* los prepara para su viaje¹:



67%

de los consumidores conectados vieron videos *online* durante la investigación previa a la compra.

¿Cuáles son los videos más vistos antes de viajar?

★ 69%

Reseñas de lugares.

❓ 45%

Datos curiosos del destino.

▶ 33%

Influenciadores viajando.

🏰 31%

Historia del lugar.

Los viajeros colombianos buscan **experiencias de compra hechas a medida**¹:

✈ 63%

sería **leal** a una marca que personalice su **experiencia de viaje** a la medida de sus preferencias.

🔄 57%

espera que las marcas **adapten sus ofertas** e información según sus preferencias y **comportamientos del pasado**.

🏆 59%

se uniría a un **programa de fidelización** si recibe información y ofertas personalizadas.

⬆ 38%

está dispuesto a **pagar más** por servicios de viajes personalizados.

Fuentes.

1. Google/Kantar TNS. Estudio "¿Cómo asistir a los colombianos en la compra de viajes?", Colombia, septiembre 2018.

Think with Google