



CyberDay en Perú: cómo conectar con los consumidores

En vísperas del CyberDay Perú –el evento de promociones *online* que tendrá lugar **entre el 29 de abril y el 1 de mayo**–, se intensifica el interés de los consumidores por los descuentos. Estos momentos de intención presentan un **sinfín de posibilidades** para aquellas marcas que estén dispuestas a conocer sus necesidades y ofrecerles grandes experiencias de compra.

¿Cómo se viven las búsquedas relacionadas con el CyberDay en Perú?



Una semana antes del evento **comienzan a aumentar las consultas**¹.



El primer día se alcanza el punto máximo de búsquedas¹.



5 de 10 de las consultas están **asociadas a una marca**¹.



97% se espera que **crezcan** las búsquedas de este año en comparación con julio de 2018¹.

¿Cuáles son las categorías que más les interesan a los peruanos?

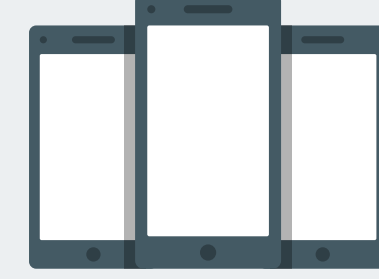


Destinos

1° Perú
2° España
3° Estados Unidos



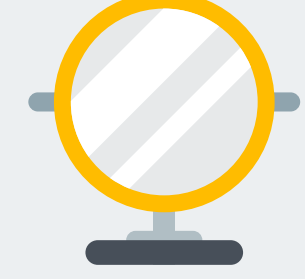
Hogar



Equipos de telefonía



Moda



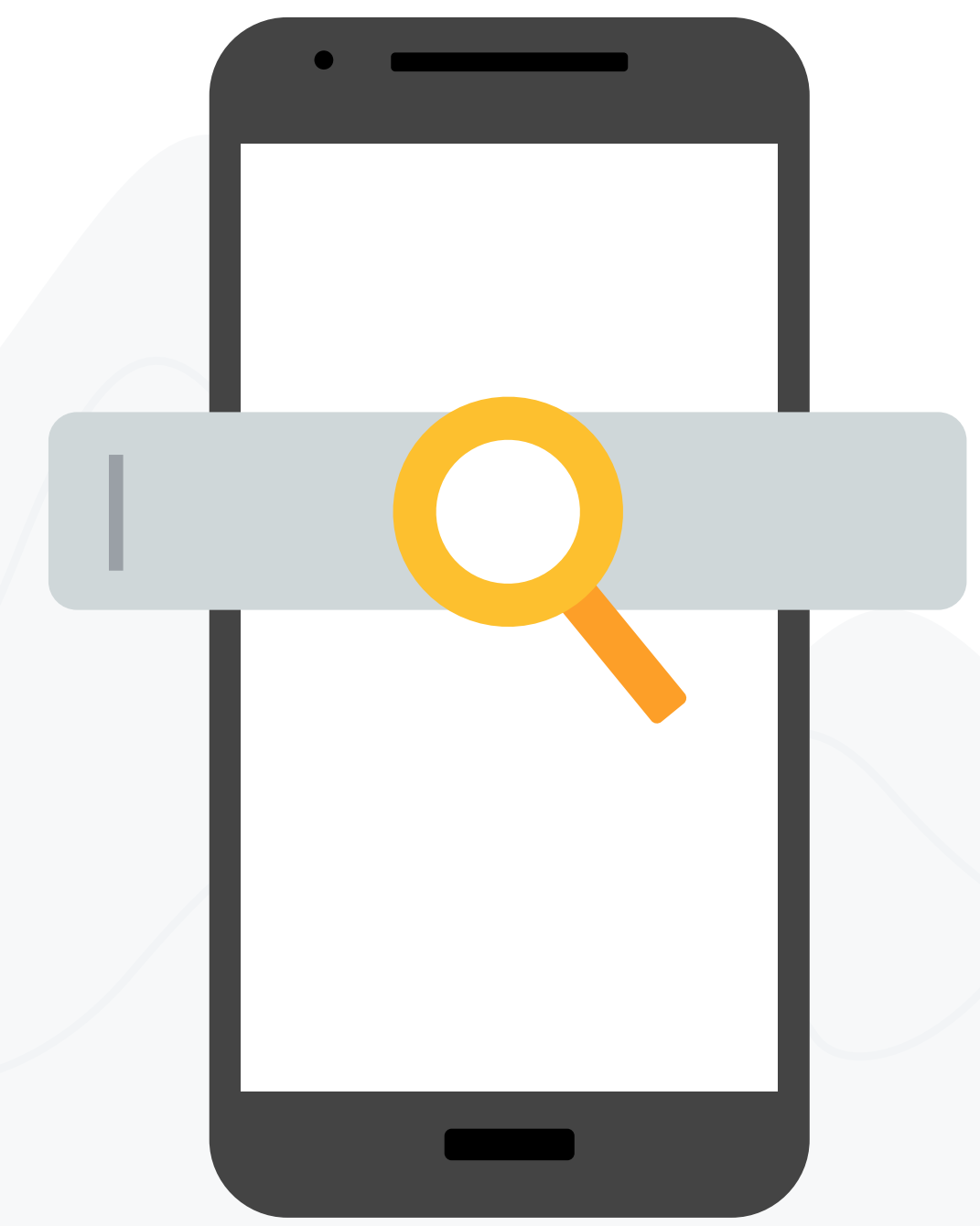
Belleza

Make up
Skin care
Hair care

La oportunidad está en las estrategias móviles

Alrededor del **60%** de las búsquedas relacionadas con los eventos de ofertas CyberWow y CyberMonday se realizaron **desde un smartphone** en 2018¹.

Los eventos Cyber de **abril** y **julio** son los **peaks anuales de búsquedas en smartphones** en Perú.

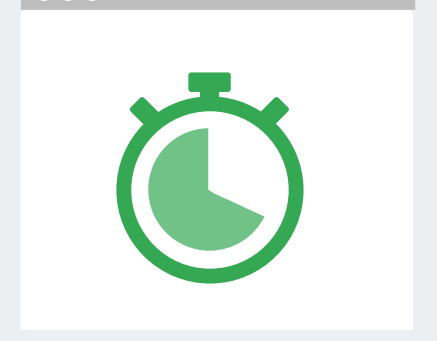


Los peruanos demandan sitios cada vez más veloces

14.7 segundos es el índice de velocidad de Perú².



Menos de 3 segundos tardan en cargar los sitios con mejor rendimiento del país².

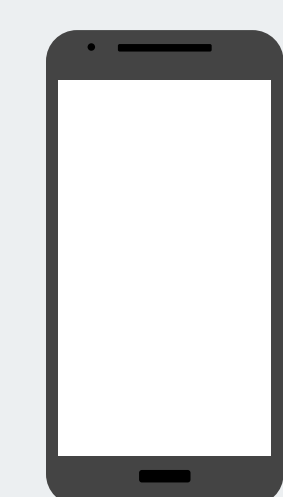


En el CyberMonday Perú 2018:

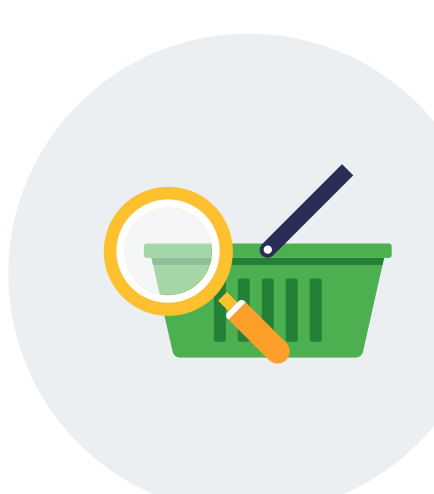
13.2 segundos tardaron en cargar las páginas de las marcas¹.



Un 64% aumentó la velocidad de carga por cliente¹.

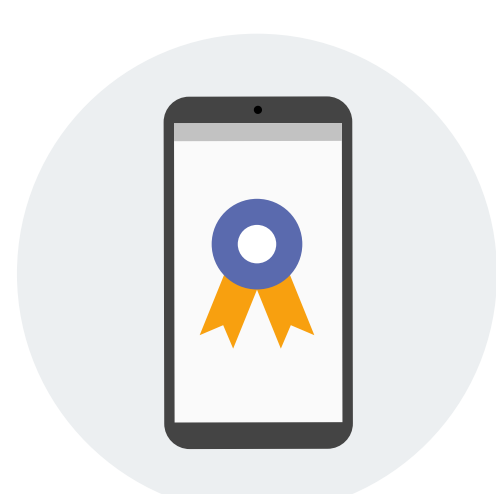


Entonces, ¿qué puedes hacer para impulsar tus ventas?



1

Ten en cuenta qué es lo que **están buscando** tus consumidores.



2

Ofréceles **experiencias móviles** útiles y sin fricciones.



3

Mejora los **tiempos de carga** de tu sitio web.