

LA OPORTUNIDAD ESTÁ EN LA ESTACIONALIDAD

20

19



El **53%** de los consumidores españoles afirma buscar información online antes de hacer una compra



El **50%** del tiempo que dedican a las compras lo pasan conectados a Internet



El **49%** de los compradores en España visitan varios sitios web antes de decidir qué y dónde van a comprar.

Momentos que debes cubrir con tu estrategia digital



Black Friday



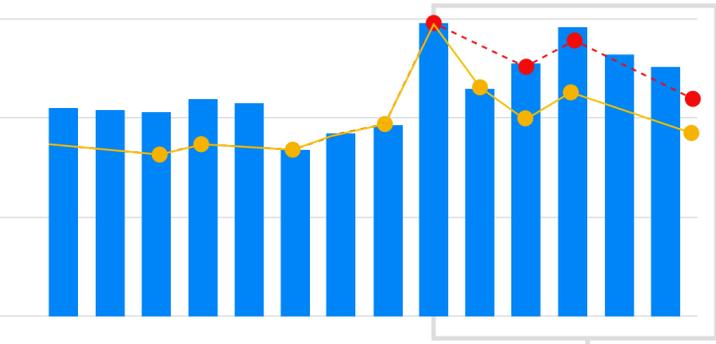
Navidad



Rebajas

Invertir en search teniendo en cuenta la tendencia del mercado

■ Ventas Totales ● Total inversión en búsquedas recomendado ● Total inversión en búsquedas



Black Friday / Navidad / Rebajas

Oportunidad



La inversión en search debería aprovechar la tendencia de búsquedas y ventas que genera el mercado.

LA OPORTUNIDAD MÁS CERCANA - BLACK FRIDAY EN ESPAÑA

1600 MILLONES DE EUROS en ventas +10% YoY

220% CRECIMIENTO VENTAS VS SEMANAS NORMALES

256 EUROS gasto medio +8% YoY

El **62%** de las compras



estuvieron relacionadas con el canal online.

LAS BÚSQUEDAS EN BLACK FRIDAY

15 MILLONES de búsquedas incluyendo el término "Black Friday" en el buscador, con un **7% más de búsquedas** respecto al 2017.

Oportunidad



El **70%** del volumen de búsquedas relacionadas con "Black Friday" se concentran en los **15 días previos**.

Búsqueda

Genérica **46%**

Marcas **54%**

Dispositivo

Móvil **66%**

Ordenador **34%**

Omnicanalidad en Black Friday



El **76%** de los compradores que realizan una búsqueda local visitan la tienda en menos de un día.



200% crecimiento de búsquedas que contienen "cerca de mí" en los últimos dos años.



El **82%** de las compras realizadas durante vacaciones se realizan en tienda física.



El **62%** de las ventas en tienda física están influenciadas por el canal digital.

BLACK FRIDAY EN YOUTUBE



11 Millones de visualizaciones sobre Black Friday en 2018. **+100% YoY**



240K visualizaciones sobre Cyber Monday en 2018. **-55% YoY**



+117% de crecimiento respecto a 2018 (Tendencia creciente)

Dentro de los contenidos generados por usuarios destacan:

Recomendaciones Ideas

Temáticas más vistas en contenido generado por marcas

Electrónica

Belleza

Ropa

¡YouTube es una fuente de inspiración clave para los usuarios! Más del **90%** de los compradores de todo el mundo afirma que han descubierto nuevas marcas y productos gracias a YouTube.



Visualizaciones por tipo de dispositivo

+85% YoY

74%

Móvil

+60% YoY

17,7%

Ordenador

+400% YoY

7,6%

Televisión



El **80%** de los consumidores afirman que alternan la búsqueda en Internet y en videos cuando buscan qué productos comprar.

TE ADELANTAMOS ALGUNOS DATOS PARA NAVIDAD



67% de los compradores afirman que tienen compras pendientes la semana antes de Navidad.



30% han aumentado las búsquedas móvil acerca de ideas para regalo. Por ejemplo: "Ideas para regalos para Navidad".



48% de los compradores tienen intención de comprar en nuevos comercios durante las Navidades, como ya lo hizo un 30% en 2018.



40% han aumentado las búsquedas en móvil sobre reseñas de productos.

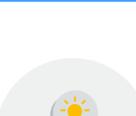
ESTRATEGIAS RECOMENDADAS PARA TU MOMENTO ESTACIONAL MÁS IMPORTANTE



Usa datos para acelerar el crecimiento de tu negocio.



Conecta con todos los clientes durante el recorrido de compra en todos sus dispositivos.



Busca nuevas oportunidades de conversión e impulsa las ventas online y offline.



Diseña tu escaparate digital y busca una experiencia de compra positiva.