



Tendencias de compra durante las fiestas: 5 formas de atraer a los consumidores en la época navideña

Los recorridos de compras navideñas empiezan en septiembre y se prolongan hasta pasadas las Navidades.¹ Veamos qué tendencias de temporada² tenemos por delante para que puedas optimizar tus campañas durante este periodo clave.

Abierto: aumentan las búsquedas de horarios de apertura

Acción: Sé claro



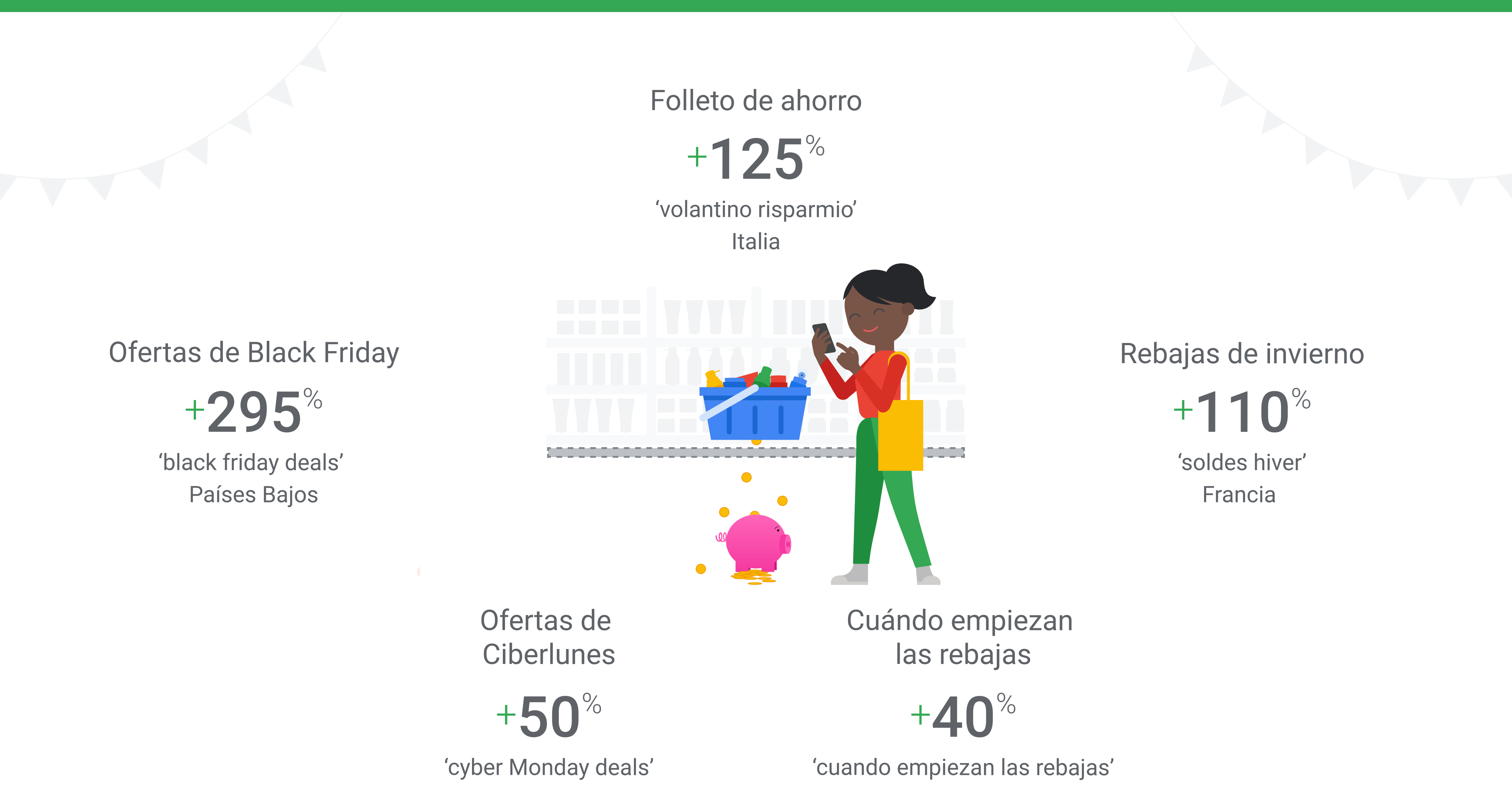
Cerca, muy cerca, más cerca: se pone énfasis en la proximidad y la urgencia

Acción: Ofrece servicios prácticos



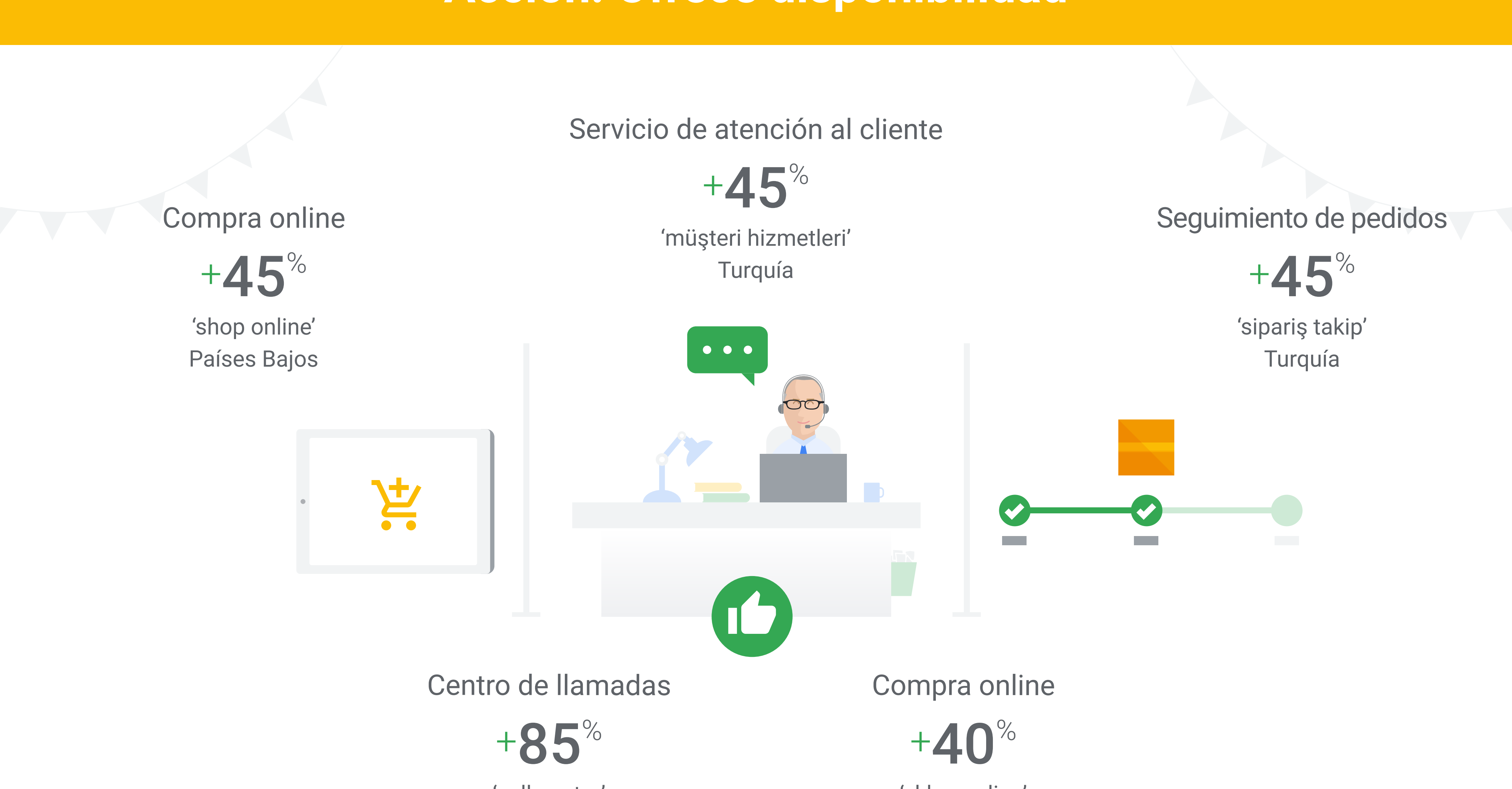
Ahorrar comprando: aumentan las búsquedas de descuentos

Acción: Ofrece precios interesantes



Asistencia en cualquier sitio y lugar: los clientes buscan servicios online

Acción: Ofrece disponibilidad



Búsqueda más eficaz: los usuarios usan palabras clave distintas para encontrar productos populares

Acción: Actúa de forma inteligente



Fuentes:

¹ Google/Ipsos, Global Retail Study, febrero del 2019. Base: muestra total online (n=14.206), excepto China, de usuarios mayores de 18 años que hicieron compras durante la semana anterior. Países incluidos: AE, AR, AU, BR, CA, CZ, DE, ES, FR, GB, ID, IN, IT, JP, KR, MX, NL, PL, PT, RU, SA, SE, TR, UA, US, VN y ZA.

² Datos internos de Google, 4T del 2018 frente al 4T del 2017.