



aga marketing
increasing marketing effectiveness®



Estimados Amigos:

En Aga Marketing, como todos los jueves, continuamos presentándoles artículos de temas relacionados con las nuevas tendencias en Marketing, Negocios, Investigación de mercados entre otro.

Compradores Online en época navideña

Artículo Adaptado por AGA Marketing

Autor: Master-Marketing

La época de fin de año es una de las causas por la cual las personas buscan en Internet qué es lo que está de moda y a quién se le debe comprar. La era digital trae consigo la facilidad de comprar online, trayendo consigo crecientes oleadas de compradores que empiezan su búsqueda de productos deseados y ofertas más temprano que antes. Con mucho en juego, las grandes empresas y los minoristas hacen preparativos con antelación con el fin de tener una exitosa temporada navideña.

Recientes estudios han demostrado que el Internet es el recurso más utilizado por los compradores (sobre todo cuando hablamos de buscadores como Google, Bing o Yahoo) porque es mucho más útil que cualquier otro medio. Por ello es importante destacar hoy en día que si una firma quiere hacer crecer las ventas en esta temporada, debe tener en cuenta que la gente que “busca” es un público especialmente valioso y cualificado.

INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones



aga marketing
increasing marketing effectiveness®

15

Aniversario
1998 • 2013



aga marketing
increasing marketing effectiveness®



Los consumidores tienen una percepción de qué es lo que quieren comprar y esto incentiva a que se incrementen los esfuerzos de captación de tendencias para atraer compradores a los sitios web. A causa de la presión que estos individuos tienen para realizar una compra, las personas que realizan búsquedas durante la época de navidad son más propensas a comprar que los que buscan en otras épocas del año.

Cabe decir que es importante tener en cuenta los denominados category terms porque las personas usan estos términos independientemente si van a comprar o no. La gente puede no saber con exactitud qué quieren adquirir o regalar en navidad. Por consiguiente usan categorías como “zapatos verdes” o “videojuegos” en buscadores determinados para hacerse una idea de productos que les pueden llamar la atención. Los vendedores utilizan estos datos para ampliar su visión estratégica de ventas y crear oportunidades que generen ventas finales.

Por lo anterior, es importante resaltar que las empresas, los centros de estudio y de investigación deben tener en cuenta ciertos factores para el análisis del mercado pertinente con el fin de que los posibles competidores no se anticipen en la época de festividades:

INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones



aga marketing
increasing marketing effectiveness®

15

Aniversario
1998 • 2013



aga marketing
increasing marketing effectiveness.



1. La mejor manera para captar la atención de los consumidores es a través de la pantalla del computador o del teléfono móvil.
2. El Internet es el principal medio que utilizan las personas para generar una primera impresión sobre una marca cualquiera.
3. Las compras mediante el teléfono móvil irán creciendo año a año, sin que reemplacen las compras tradicionales o las online.
4. Los consumidores entre 18 y 34 años son los que más utilizan el Internet para realizar compras online.
5. La gente tiende a hacer comprar con mayor anterioridad a que lleguen las fechas especiales.

Esperamos que este artículo haya sido de su total agrado, por lo cuál nos ponemos a sus órdenes para ampliar este tema por los medios que sean más convenientes.

Nuestro próximo tema será de gran interés para ustedes, el cuál enviaremos en las próximas semanas.

Le saludamos sus amigos de **AGA MARKETING**.

Síguenos en:



INVESTIGACIÓN

- Participación de mercados
- Atractividad de mercados
- Satisfacción del cliente
- Pruebas de producto
- Sesiones de grupo
- Monitoreo de precios
- De competencia
- Imagen y posicionamiento
- Test publicitarios
- Estudios Ad-hoc

CONSULTORÍA

- Branding
- Marketing plan estratégico
- Expansión y diversificación
- Conocimiento de mercado
- Lanzamiento de productos
- Cursos de marketing

COMUNICACIÓN

- Conceptos creativos
- Desarrollo de campañas
- Diseño gráfico
- Trade marketing
- Eventos y convenciones



aga marketing
increasing marketing effectiveness.

15

Aniversario
1998 • 2013