

DESMITIFICANDO MITOS: DE DIGITAL A LA TIENDA

NUEVAS INVESTIGACIONES MUESTRAN CÓMO SE CONECTAN LOS CONSUMIDORES CON LAS TIENDAS A TRAVÉS DE DIGITAL

La gente recurre al digital antes y mientras compra en un local: eso es una buena noticia para los minoristas. Un nuevo estudio desmitifica prejuicios acerca de las compras online vs offline.



Mito 1

Las búsquedas dirigen a los consumidores solo a páginas de comercio online.

Realidad

Las búsquedas son una manera efectiva de llevar los consumidores a las tiendas.



3 de 4

Personas que encuentran información útil en los resultados de búsqueda están más predispuestos a visitar las tiendas

LOS CONSUMIDORES ENCONTRARÍAN LA SIGUIENTE INFORMACIÓN ÚTIL:

75%

Precio del producto en una tienda cercana

74%

Stock del producto en una tienda cercana

66%

Ubicación de la tienda más cercana con stock

63%

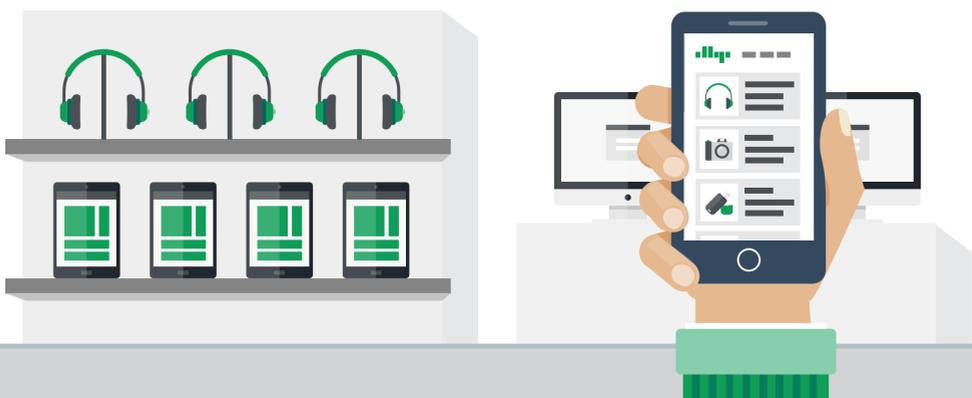
Información de la tienda (horario, número de contacto)

59%

Mapa que muestre las tiendas que poseen el producto

56%

Qué más tienen disponible en la tienda



Mito 2

Una vez que los consumidores comienzan a utilizar su smartphone han perdido su interés en la tienda.

Realidad

Las tiendas pueden capturar la atención de los consumidores a través de resultados de búsquedas y de su sitio o aplicación mobile.

42% DE LOS CONSUMIDORES QUE ESTÁN DENTRO DE UNA TIENDA INVESTIGAN ONLINE USANDO:

64%

Motores de búsqueda

46%

El sitio o aplicación del vendedor

30%

El sitio o aplicación de otro vendedor

26%

Otro tipo de sitio o aplicación



Mito 3

La investigación en línea ha limitado las expectativas que los consumidores tienen de las tiendas; sólo van a realizar una transacción.

Realidad

Los consumidores aún visitan las tiendas, y ahora esperan más del lugar dónde van a comprar. Quieren informarse, y tener una experiencia personalizada.

LOS CONSUMIDORES ESTARÍAN MÁS DISPUESTOS A COMPRAR EN TIENDAS QUE OFRECEN:

85%

Cupones personalizados y descuentos exclusivos en el lugar

64%

Recomendaciones de productos específicos para comprar

54%

Recomendaciones basadas en las compras de amigos/familiares

QUÉ PUEDEN HACER LOS VENDEDORES



LLEVAR EL TRÁFICO A LAS TIENDAS

Usar Local Inventory Ads para mostrar la disponibilidad del producto en una tienda cercana. Mostrar la ubicación de su negocio, horarios de atención, y número de contacto a través de avisos.



CONECTAR CON LOS CONSUMIDORES DENTRO DE LA TIENDA

Optimizar sus resultados de búsqueda, o tu aplicación para aquellos que busquen desde el local.



PROVEER OFERTAS PERSONALIZADAS

Enviar promociones relevantes y recomendaciones correctas a los consumidores cuando buscan en sus teléfonos, dentro y fuera de la tienda.

Google/Ipsos MediaCT/Sterling Brands, El Impacto de Digital en las Compras dentro de las Tiendas, Marzo-Mayo 2014.

Encuesta realizada en 6000 usuarios de smartphones entre 18-54 años, quienes influyen en la decisión de compra de productos empaquetados o de tecnología, y han utilizado internet para investigar sobre la compra