

COMERCIO. SIETE DE CADA 10 CONSUMIDORES PREFIEREN UNA PROMOCIÓN CON LA QUE PUEDAN AHORRAR

Así toman decisiones los shoppers colombianos

BOGOTÁ_ Analizando las tendencias de varias encuestas realizadas en 2018, *Brandstrat* elaboró un estudio continuo, donde se lograron identificar diferentes aspectos sobre el proceso de compra y las condiciones que influyen en las decisiones de los consumidores colombianos.

Entre los hallazgos más relevantes encontró que se ha evidenciado una fuerte tendencia por hacer rendir el dinero, eligiendo marcas más económicas y hay una disminución de la lealtad hacia marcas de empresas más reconocidas.

Este punto también se hizo evidente cuando se analizó que hubo una caída de los llamados compradores devotos, que ahora ocupan 28% del total, y un crecimiento bastante alto de compradores pragmáticos e indiferentes, que suman 46% de la clasificación, lo que implica una separación emocional de las marcas.

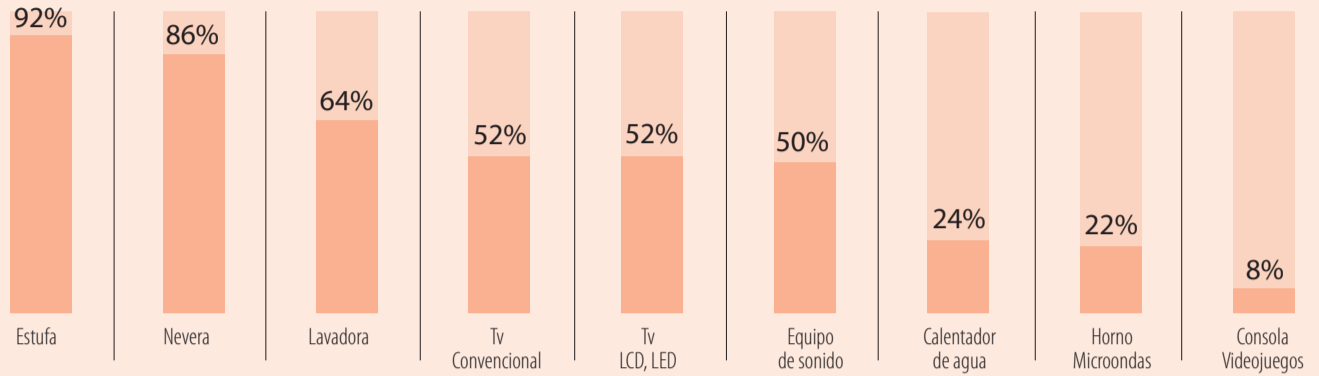
Para los analistas, estas tendencias se hacen más fuertes una vez aumentan las dificultades económicas, lo cual es relevante al analizar que en el estudio 37% de los encuestados señaló que su situación económica empeoró; lo cual es la cifra más alta en los últimos años y es 9% mayor a la del cierre de 2017.

El estudio surgió de los datos “obtenidos de los QuidBS del tercer trimestre de 2017 y primer trimestre de 2018. El QuidBS es un estudio omnibus (sistema de investigación que permite acceder a una amplia muestra representativa de individuos) realizado con colombianos de 18-70 años de todos los estratos en ocho ciudades (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Pereira y Manizales)”, explicaron los analistas de *Brandstrat*.

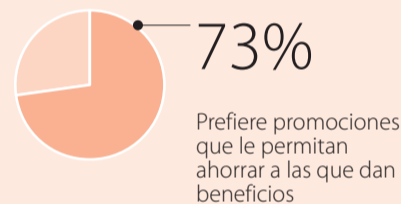
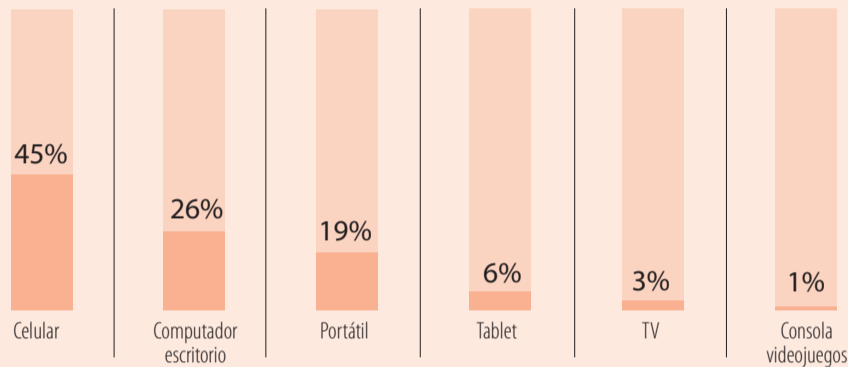
Entre las tendencias de ahorro también se evidencia que cada vez los colombianos buscan más oportunidades de ahorro, por lo que siete de cada 10 señaló que prefiere promociones que les permitan ahorrar

ASÍ ES EL CONSUMO DE LOS COLOMBIANOS

PENETRACIÓN ELECTRODOMÉSTICOS EN LOS HOGARES



DISPOSITIVO QUE USA PARA CONECTARSE A INTERNET



TIPOS DE COMPRADORES



Fuente: Brandstrat / Dane

Gráfico: LR-GR

brandstrat
Inspiramos estrategias



PUNTOS CLAVE EN EL PROCESO DE COMPRA

- 1 Hace listas mentales antes de comprar
- 2 Tienden a elegir marcas en el lugar de compra
- 3 Calzado y ropa es una actividad general y no necesidad
- 4 Para comprar electrodomésticos se hace investigación previa
- 5 La percepción de la situación económica ha empeorado
- 6 Al ahorrar prefiere disminuir cantidad que eliminar productos

sobre las que ofrecen ciertos beneficios o productos gratis.

Otros hallazgos del estudio continuo de *Brandstrat* muestran que cuando una persona va a tomar una decisión de compra, antes de ir a la tienda hay varios factores que influyen en la elección de un producto o servicio como la situación eco-

nómica, la preferencia de tipos de promociones y los métodos de ahorro. En este último punto destaca que los colombianos todavía prefieren disminuir la cantidad de productos en lugar de eliminar completamente, ya que consideran “la totalidad de su canasta familiar como indispensable”.

En el momento de informarse, a pesar de que en la mayoría de los productos los colombianos hacen listas mentales a la hora de ir a comprar y escogen marcas y productos en el lugar de compra, en el caso de los electrodomésticos y productos electrónicos “los colombianos

tienden a realizar mayor investigación y la marca es elegida con mayor antelación.

Esto puede ser debido a que “son productos con un alto riesgo percibido y mayor durabilidad esperada”, agregaron los analistas de *Brandstrat*.

LILIAN MARIÑO ESPINOSA
lmariño@larepublica.com.co

TURISMO. SEGÚN ALMUNDO, LOS DESTINOS NACIONALES FAVORITOS SON CARTAGENA, BOGOTÁ Y MEDELLÍN

En enero, 83% de las reservas se hace para temporada baja

BOGOTÁ_ Tras las vacaciones de fin de año, más de una persona prefiere regular sus gastos, sin embargo, existen viajeros que por el contrario aprovechan estas fechas para programar sus vacaciones para épocas con menor demanda.

Precisamente, según los indicadores de búsqueda de la agencia de viajes *Almundo*, arrojados en las primeras semanas, 83% de las búsquedas y reservas que se realiza en enero corresponde a viajes en temporada baja.

Según **María Oriani** country manager de *Almundo*, mientras que en el primer mes de 2018 los usuarios estaban comprando sus viajes para realizarlos en las temporadas altas, la tendencia de compra de las últimas semanas ha sido distinta.

“Hay un creciente número de turistas que ha identificado las ventajas de viajar en temporada baja y prefirieron no pedir vacaciones en diciembre y esperaron para viajar desde mediados de enero hasta marzo, cuando los precios tanto en ti-

quetes como en hospedaje son más bajos”, comentó **Oriani**.

Los datos de *Almundo* revelan que los destinos preferidos reservados para viajar a nivel nacional durante estos meses son Cartagena, Bogotá, Medellín, San Andrés y Santa Marta, mientras que a nivel internacional se prefiere Miami y Cancún.

Oriani recomienda comprar los pasajes con antelación para garantizar una mejor relación con el precio del servicio.

LAURA LUCÍA BECERRA ELEJALDE
lbecerra@larepublica.co



María Oriani, country manager de *Almundo*, asegura que la tendencia es a viajar en fechas más económicas.
ALMUNDO