

LO QUE DEBEN SABER LOS RETAILERS EN COLOMBIA EN EL ÚLTIMO MES DEL 2022



Los meses de **noviembre y diciembre** representan uno de los momentos más importantes de venta para la industria retail en Colombia. Por eso, es importante conocer aspectos que permitan sacarle el máximo provecho a esta temporada.

¿QUÉ ASPECTOS INFLUYEN PARA QUE LAS PERSONAS INICIEN SUS COMPRAS?

Finanzas y presupuesto: **66 %**
Promociones y días festivos: **28 %**
Horarios de trabajo: **23 %**
Preocupación por los envíos: **8 %**
Disponibilidad de agenda: **9 %**



¿POR QUÉ LOS COLOMBIANOS PREFIEREN COMPRAR EN LA TIENDA FÍSICA?

Ver/tocar el producto antes: **33 %**
Gusto por buscar regalos: **30 %**
Mejores ofertas que en línea: **10 %**
Mayor rapidez: **4 %**
Experiencias únicas: **3 %**



Datos para las empresas: Conocer los aspectos que motivan a los consumidores a cerrar una compra permitirá **generar estrategias más efectivas y alcanzar mejores resultados.**

PARA LOS COLOMBIANOS, ¿QUÉ ES LO MÁS IMPORTANTE PARA REALIZAR UNA COMPRA?

Precio: **79 %**
Promociones en tienda: **46 %**
Disponibilidad del producto: **40 %**
Ambiente cómodo y seguro de la tienda: **26 %**
Experiencia del cliente: **20 %**
Rapidez en el pago: **15 %**



AUMENTO EN LAS COMPRAS EN TIENDAS FÍSICAS...

Durante 2022, se espera un repunte en las compras en tiendas físicas, pero las ventas en línea seguirán siendo importantes.

Compras en la tienda: **67 %**
Compras en línea con envío a domicilio: **44 %**
Compras en línea con entrega en tienda: **5 %**

ROPA, JUGUETES, SALUD Y BELLEZA, ENTRE LO PREFERIDO...

¿Qué artículos prefieren comprar los consumidores en los últimos meses del año?

Ropa y vestimenta: **77 %**
Juguetes y libros: **34 %**
Salud y belleza: **31 %**
Decoración para el hogar: **20 %**
Electrónicos: **19 %**

RETAILERS: EMPODERADOS PARA ACTUAR, ¿CÓMO PREPARARSE?

Con las fechas más importantes en mente, los retailers deben contar con una preparación efectiva y eficaz e implementar **las herramientas adecuadas, es una parte importante del éxito.** Estos son algunos consejos para ayudar a capitalizar la temporada de fiestas:

- Medir la afluencia para aprovisionar el personal adecuado para la temporada.
- Asegurar un inventario preciso en todos los canales de ventas.
- Incluir tecnología de video para proteger su mercancía, evitar la pérdida y combatir las amenazas de la delincuencia en las tiendas.