

LO QUE DEBEN SABER LOS RETAILERS EN MÉXICO 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 México. 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: **72 %**
Promociones y días festivos: **34 %**
Horarios de trabajo: **27 %**
Disponibilidad de agenda: **12 %**
Preocupación por los envíos: **8 %**



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

Gusto por buscar regalos: **35 %**
Probar el producto antes: **15 %**
Mejores ofertas que en línea: **12 %**
Ofertas y experiencias únicas: **8 %**
Mayor rapidez: **3 %**



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: **73 %**
Compras en línea con envío a domicilio: **37 %**
Compras en línea con entrega en tienda: **8 %**

ROPA, ELECTRÓNICOS Y ARTÍCULOS DEPORTIVOS, ENTRE LO PREFERIDO...

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

Ropa y vestimenta: **86 %**
Juguetes y libros: **29 %**
Electrónicos: **24 %**
Decoración para el hogar: **26 %**
Artículos deportivos: **21 %**

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

Precio: **85 %**
Promociones en tienda: **41 %**
Disponibilidad del producto: **35 %**
Ambiente cómodo y seguro de la tienda: **25 %**
Experiencia del cliente: **18 %**
Rapidez en el pago: **16 %**



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.