prendho

INVESTIGA, INNOVA, EMPRENDE

Tendencias de compras digitales 2023

Fuente: Euromonitor

Datos

62%
de la población mundial utiliza el internet, equivale a 4.9 millones de usuarios

USD 10 Trillones
Se espera que sean gastados en compras de bienes y servicios online

5 tendencias de compras online

prendho

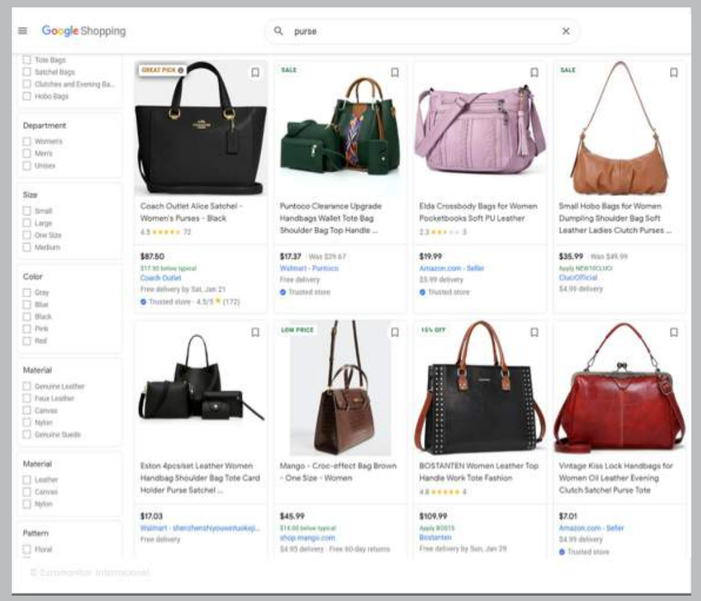
1. Ahorros en línea

Con tres veces más consumidores conectados, la población tiene acceso instantáneo a herramientas digitales fácilmente disponibles para ayudar a navegar la recesión económica.

Las compañías están invirtiendo en herramientas tecnológicas que permitan el ahorro de los compradores.
Las compras de segunda mano aumentarán debido a las preocupaciones ambientales y económicas.

→

prendho



Google

Google presentó nuevas funciones de compra para facilitar a los consumidores la localización de buenas ofertas a través de la búsqueda

Cencosud

Cencosud lanzó una iniciativa de sustentabilidad
llamó Moda Circular para su marca de tiendas departamentales Paris.

5 tendencias de compras online

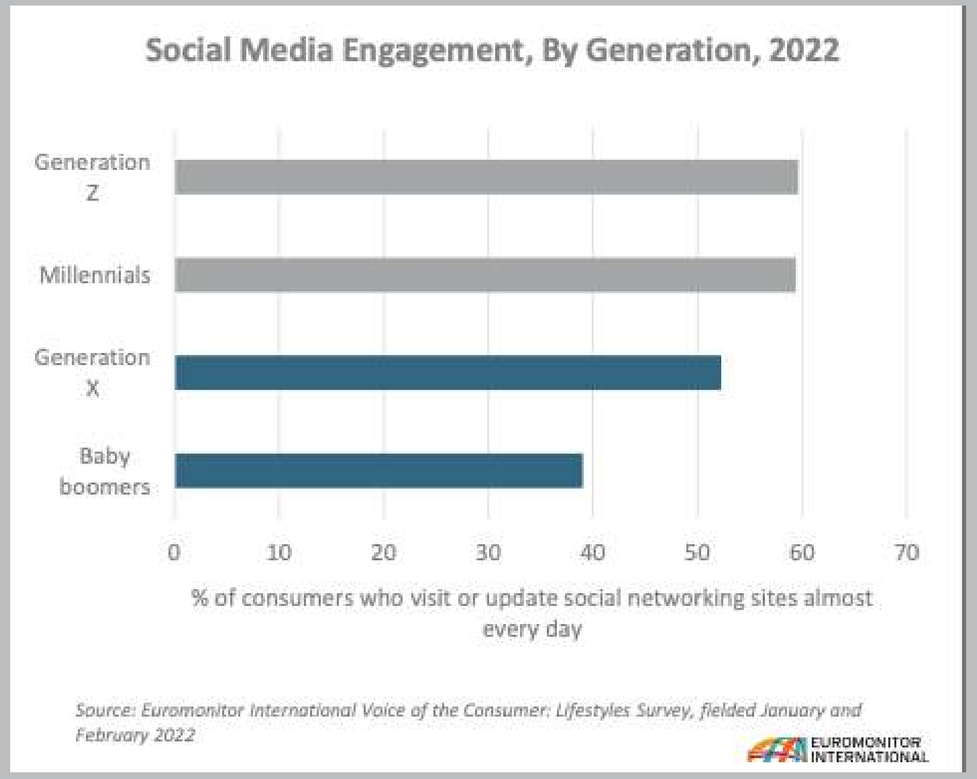
prendho

2. Creación colaborativa

Las redes sociales ayudan a las marcas a conectarse con los clientes, elevando el proceso de creación conjunta

---

El 41% de los consumidores digitales quieren asociarse activamente con marcas
El 55% de los Millenials, quiere comprometerse con las marcas para influir en la innovación de productos, la más alta de cualquier generación.



→

prendho

Nike

SWOOSH

Swoosh de Nike es una plataforma web 3.0 donde los usuarios pueden co-crear una línea de productos virtuales y ganar regalías.
Las co-creaciones virtuales pueden ayudar a las marcas a obtener información sobre su popularidad digital
antes de pasar a un producto físico.

Ikea

Ikea Shanghai abrió una tienda que incluye un "centro de fabricación" donde los clientes, empleados y expertos pueden co-crear proyectos
La creación conjunta puede ocurrir a lo largo del viaje del cliente con marcas que impulsan la lealtad y
tráfico peatonal proporcionando espacios que permitan la creatividad.

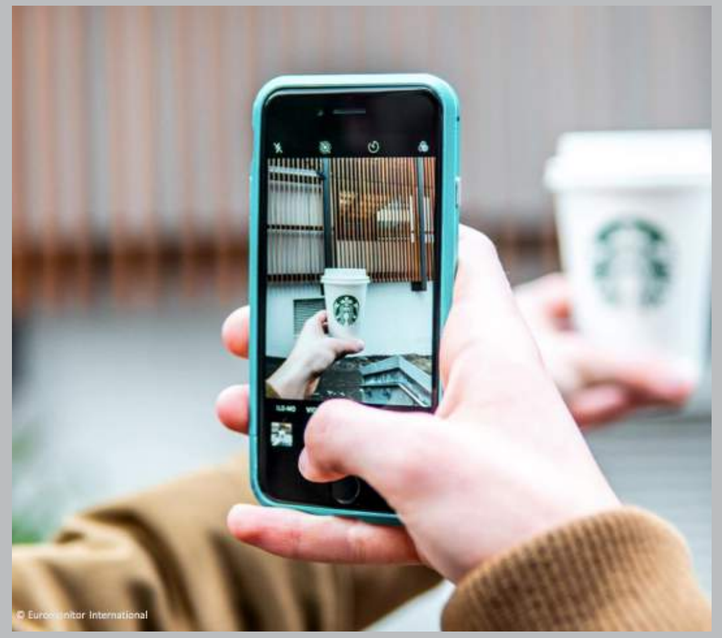
5 tendencias de compras online

3. E-personalización

Los consumidores recurren cada vez más a las marcas para que brinden opciones de personalización en los pedidos digitales.

34% de los consumidores digitales globales en edad de 15-29 reportan comprar un artículo o servicio en línea al menos semanalmente. Y el 49% comparten preferencias personales c marcas en línea.

prendho



Starbucks

permite a los usuarios elegir entre más de 170,000 opciones en pedidos de bebidas. Esto ha impulsado el crecimiento de las ventas de la empresa, con ventas en EE. UU. habilitadas para aplicaciones que se expandieron más del 400 % entre 2017 y 2022.

Samsung

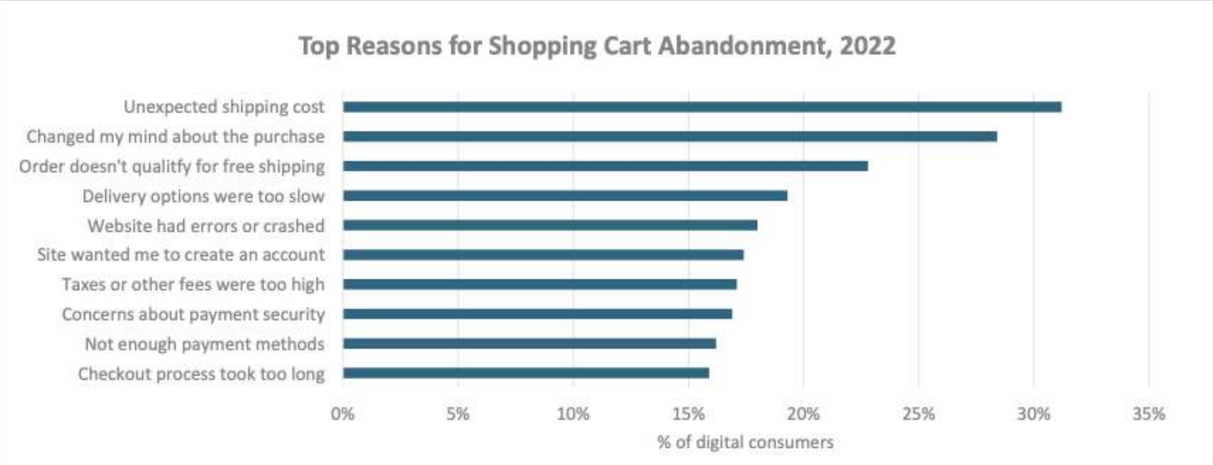
IBespoke Design Studio de Samsung permite a los consumidores pedir electrodomésticos personalizados según sus especificaciones individuales.
En 2022, Samsung agregó la capacidad para que los compradores incorporen obras de arte, e incluso sus propias fotografías. en elementos de diseño.

5 tendencias de compras online

4. Gamificación

Las empresas de comercio electrónico están gamificando los sitios web para luchar contra las bajas tasas de conversión y recopilar datos de los usuarios.

55% Consumidores digitales usan
su teléfono para jugar videojuegos al menos semanalmente en 2022.
33% Consumidores digitales a los que les gusta
curiosear en las tiendas aunque no necesiten comprar nada a partir de 2022.



prendho

Shopee

Shopee gira en torno a juegos integrados en la aplicación en los que los usuarios pueden ganar monedas de Shopee al completar tareas diarias como regar un árbol virtual.
La experiencia en línea de Shopee aumenta el tiempo de un usuario en la aplicación, impulsando el gasto del consumidor.

GUCCI

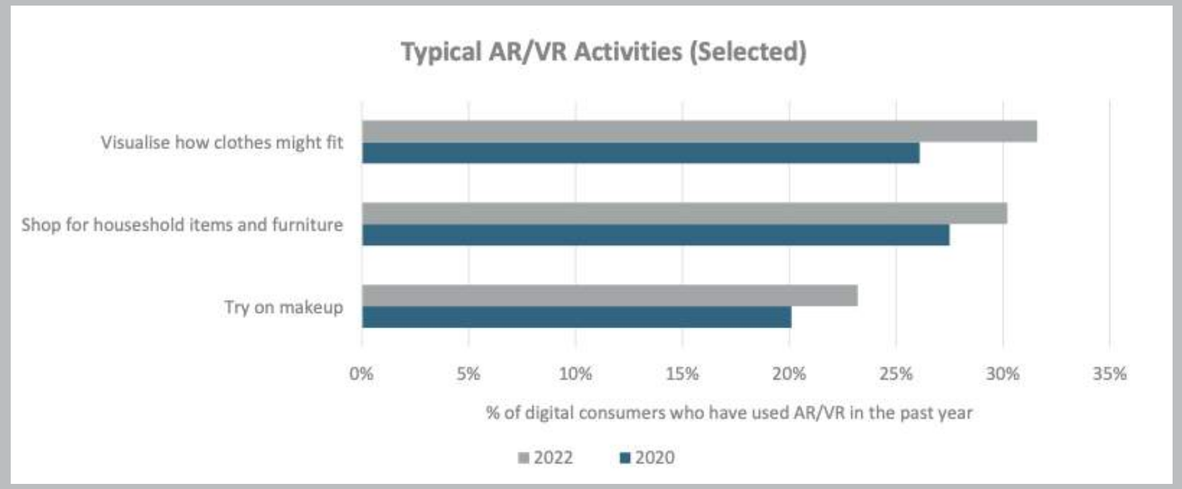
Gucci se está involucrando con los consumidores más jóvenes al probar diferentes entornos similares a juegos en el metaverso.

5 tendencias de compras online

5. Compras sensoriales

Los consumidores ávidos de experiencias de compra más inmersivas están adentrándose en la era multisensorial del comercio electrónico.

29% Consumidores digitales globales
informan usar una aplicación de belleza para un cambio de imagen virtual o una prueba del producto antes de la compra.
42% de Crecimiento proyectado en línea para
ventas de belleza y cuidado personal, en términos absolutos en dólares, de 2021 a 2026.

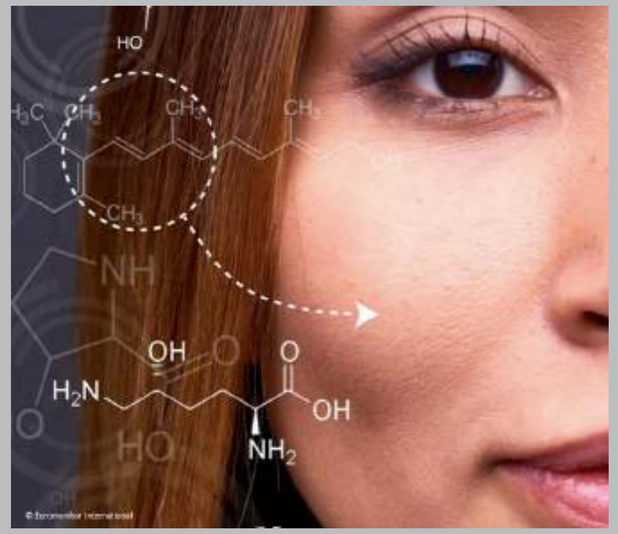


prendho

Viktor&Rolf

Viktor&Rolf lanzó "la primera muestra de perfume digital del mundo" para su fragancia Spicebomb Infrared para hombres.
Para lograr esta hazaña, Viktor&Rolf reveló una paleta de sonidos en su sitio diseñada para invocar la sensación de oler Spicebomb.

Amorepacific y el MIT



Amorepacific y el MIT dieron a conocer un dispositivo de medición de la piel inalámbrico y sin chips portátil, que monitorea la piel del usuario y proporciona retroalimentación digital.
Las marcas podrán incorporar comentarios táctiles en la experiencia de compra en línea.

Conclusiones

prendho

Ahorros en línea:
A medida que los consumidores desconfíen de sus gastos, las plataformas digitales pueden ayudarlos a presupuestar, ahorrar u obtener ingresos.

Personalización electrónica: ayudará a retener clientes en línea y crear nuevas fuentes de ingresos.

Compras sensoriales
Los avances tecnológicos y la Web 3.0 impulsarán a las marcas a encontrar formas de involucrar todos los sentidos, creando una experiencia digital multisensorial.

Creación colaborativa: Incorporar teconologías para integrar a los compradores en el proceso de innovación.

Gamificación; esta experiencia a traves de recompensas y competencia impulsará el compromiso y la lealtad a las ventas de la app.

→

prendho

INVESTIGA, INNOVA, EMPRENDE

D. Cdla. San Cayetano, calle París,
Campus UTPL, Edif. Prendho.
T. (+593) 7 258 8668

www.prendho.com