



La semana de Black Friday batió récords de ventas en España en 2017

+7
millones de pedidos

+32,8%
Vs. 2016

CALL TO ACTION

¿Qué hago para que mis clientes **quieran comprar?**

Los días previos, la activación de las campañas en televisión produjo

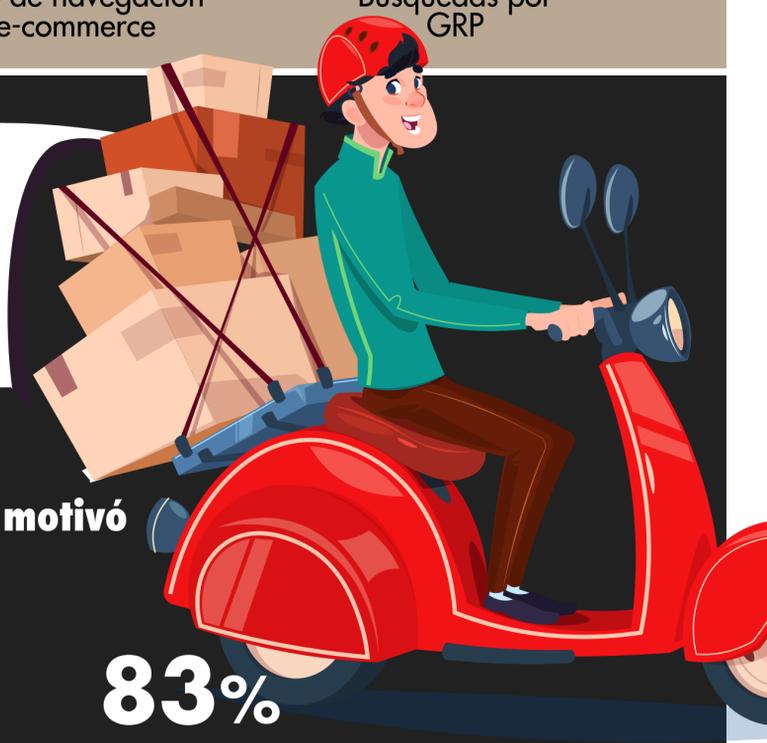
+81%
Visitas sitios e-commerce

+98%
Tiempo de navegación en e-commerce

5.500
Búsquedas por GRP

PURCHASE PHASE

¿Qué hago para que mis clientes **compren más?**



Del Black Friday al Cyber Monday el mantenimiento de las campañas en TV motivó

+230%
Compras en sitios e-commerce

70%
Accesos desde buscador o entrada directa

83%
Acceso directo e-commerce para compras

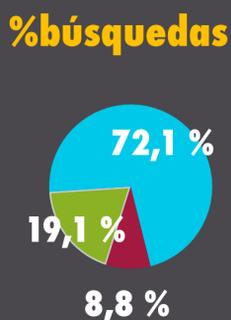
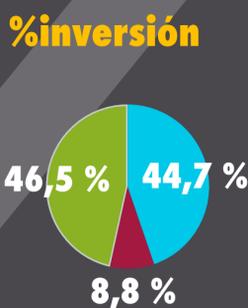
¿POR QUÉ LA TV ES IMPORTANTE Y RENTABLE?

Porque es el medio que genera un mayor deseo de compra y esto se traduce en búsquedas, entradas directas a los e-commerce y market place y clicks en la publicidad on line.

Retailers



(Individuos que han navegado por e-commerce de ropa, gran consumo)



índice
Búsquedas / inversión

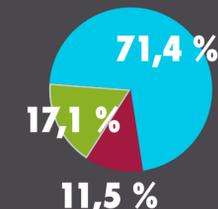
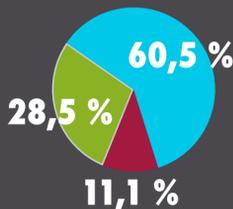
161

100

Tech



(Individuos que han navegado por páginas de artículos de tecnología)



118

104

TV Internet Resto de Medios

¿DÓNDE SE COMPRA?



37%
Ha comprado en tienda física



56%
Ha comprado en tienda online

¿POR QUÉ SE COMPRA?

36%
Por tratarse de una oferta irresistible



52%
Por necesidad del producto



56%
Por adelanto de Navidad

