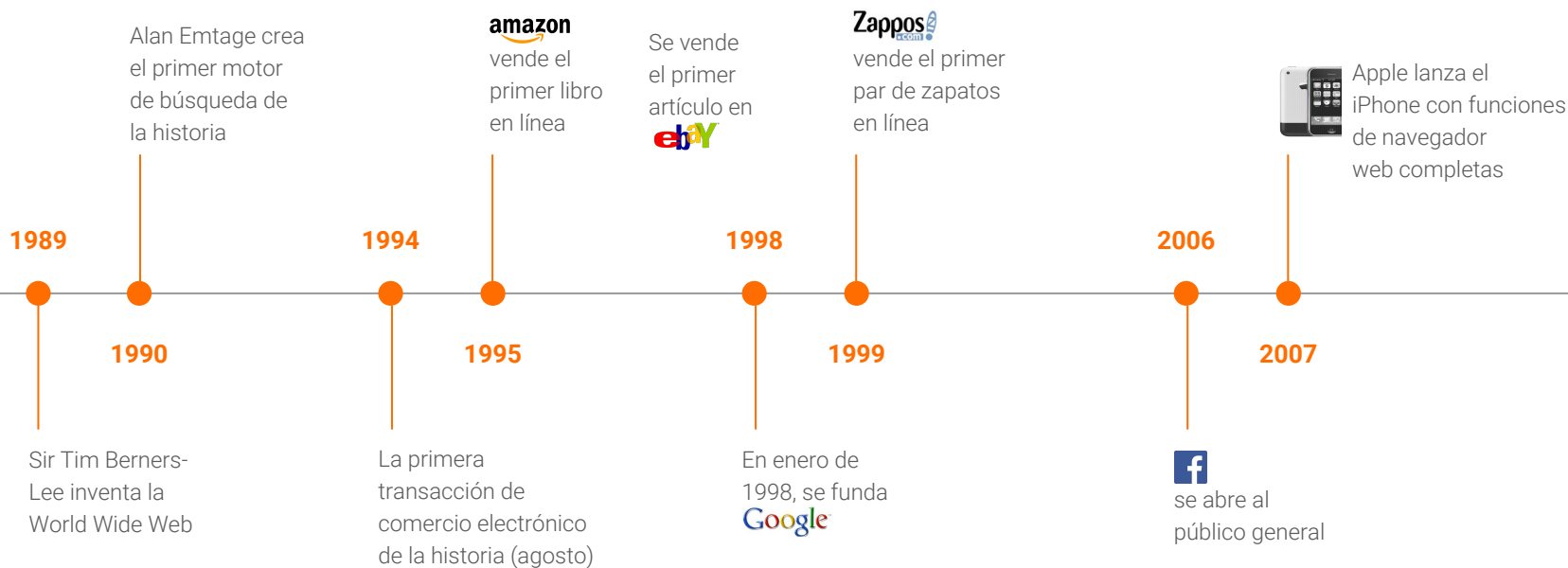




La evolución de la venta minorista

Internet ha cambiado sustancialmente



Los dispositivos móviles **lo** cambiaron todo

Información confidencial de Google

PRESENTACIÓN

Google Partners

Nos volvimos
más curiosos

Las búsquedas
móviles de "**dónde
comprar**" se
incrementaron en un

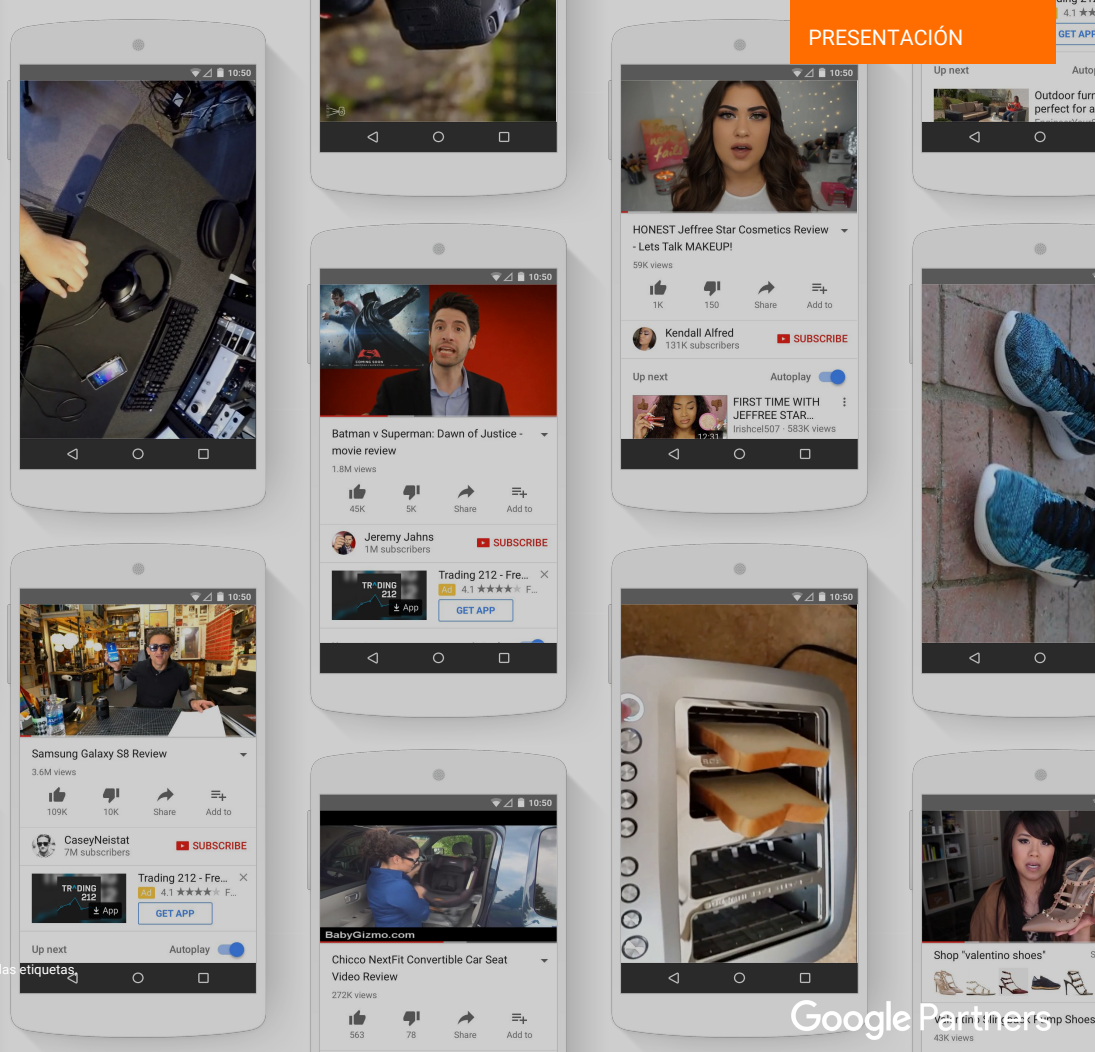
85% en 2 años

En los últimos 2 años,
los videos con la palabra
"opinión" o "reseña"
en el título tuvieron un
tiempo de reproducción
equivalente a más de
50,000 AÑOS
solo en dispositivos móviles

Fuente: Datos de YouTube, EE.UU. La clasificación de videos de opiniones y es posible que no incluya todos los videos similares disponibles en YouTube, julio de 2015 a junio de 2017

Información confidencial de Google

PRESENTACIÓN



Google Partners

Nos volvimos
más exigentes

Las búsquedas
móviles de “___ para
mí” aumentaron un
60%
en los últimos 2 años

Nos volvimos
más impacientes

En los últimos dos años,
las búsquedas móviles
de envíos en el mismo
día aumentaron en un

120%

En promedio, el

81%

de los compradores
**verificaron si un producto
estaba disponible** antes
de dirigirse a la tienda
para comprarlo

Curioso

Exigente

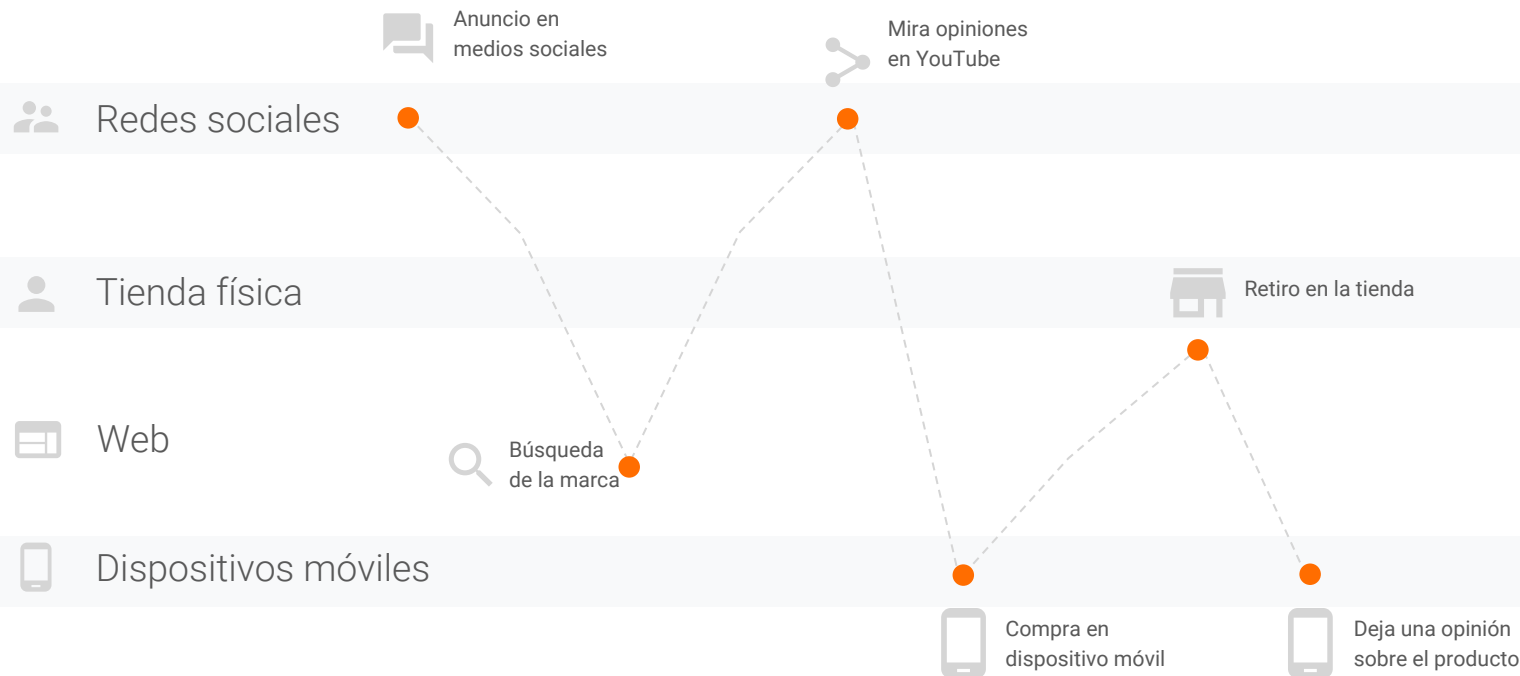
Impaciente



Los dispositivos móviles crearon una experiencia de compra nueva

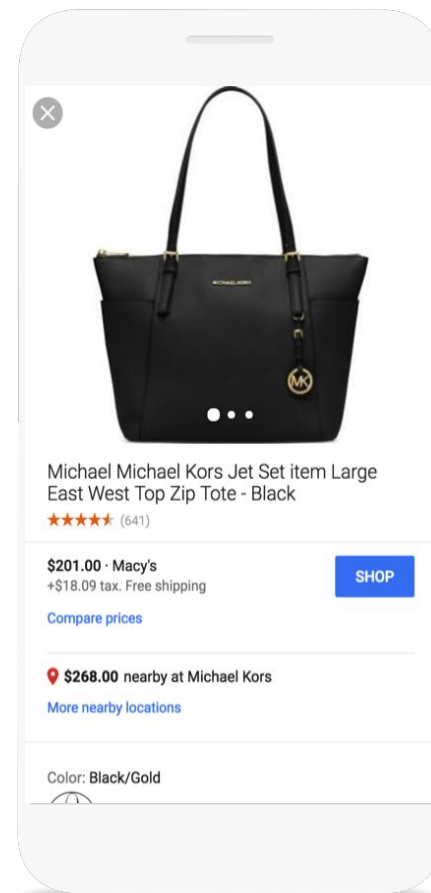
El crecimiento en la conectividad está provocando un impacto drástico en cómo nos comportamos como consumidores y cómo interactuamos con los minoristas.

El proceso de compra se realiza en cada vez más canales

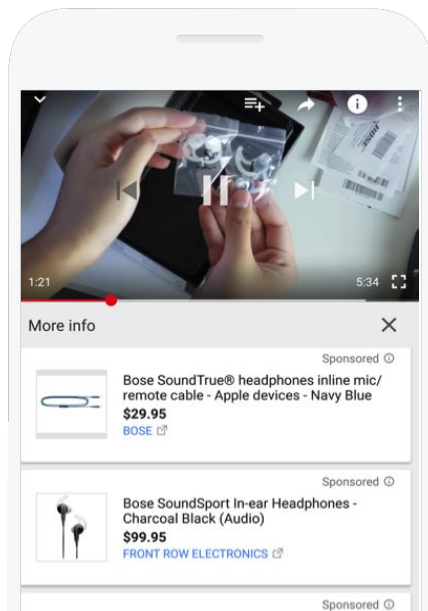


No explique, muestre

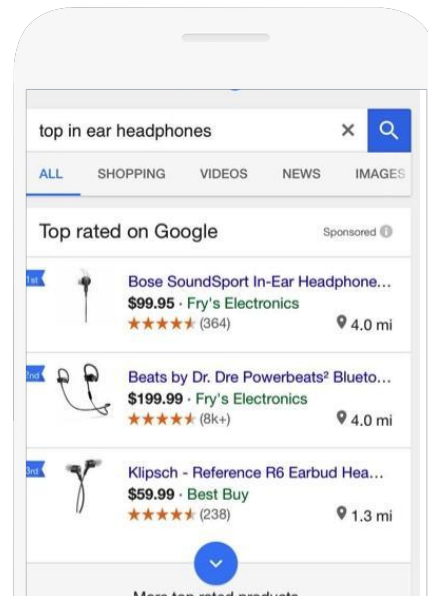
OMNISCANAL



Muestre la información de los productos para influir en la decisión



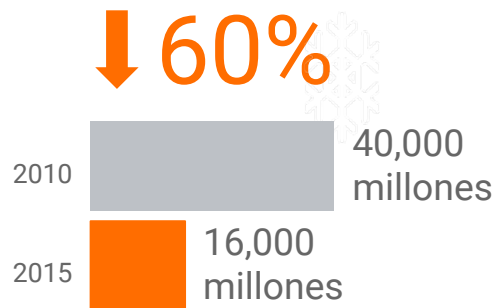
Cuando miran videos
sobre los productos...



buscan el mejor
producto...

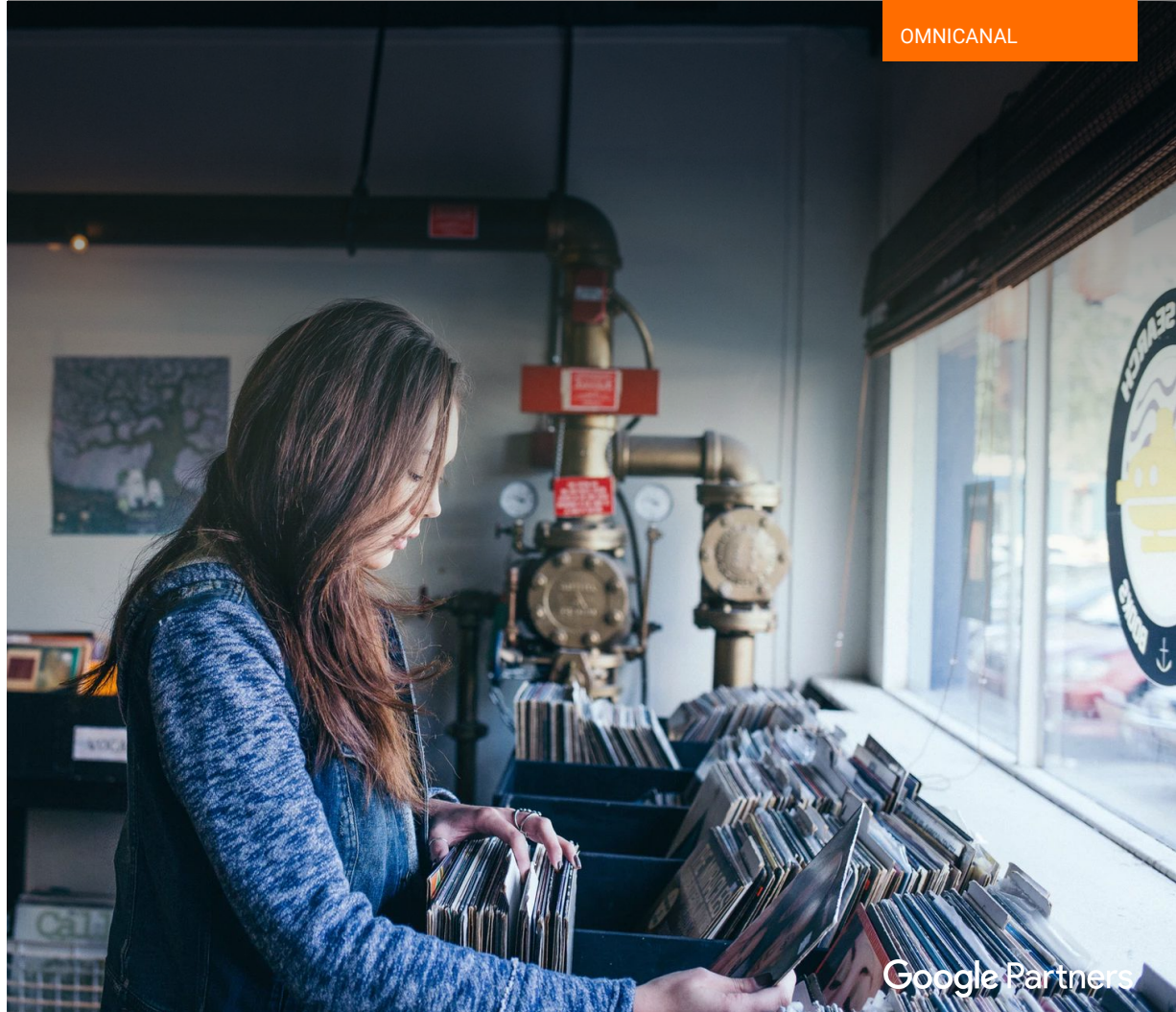
La función de las tiendas está cambiando

El tráfico general en las tiendas está disminuyendo...



Fuente: MasterCard SpendingPulse (Nov. a dic. de 2016)

Información confidencial de Google



...Pero cuando los compradores visitan la tienda **después de hacer clic en un anuncio**, gastan más dinero.

Fuente: Datos internos de Google, 2017
Información confidencial de Google

Un 25%

más propensos a comprar en la tienda y gastar más de un

10%

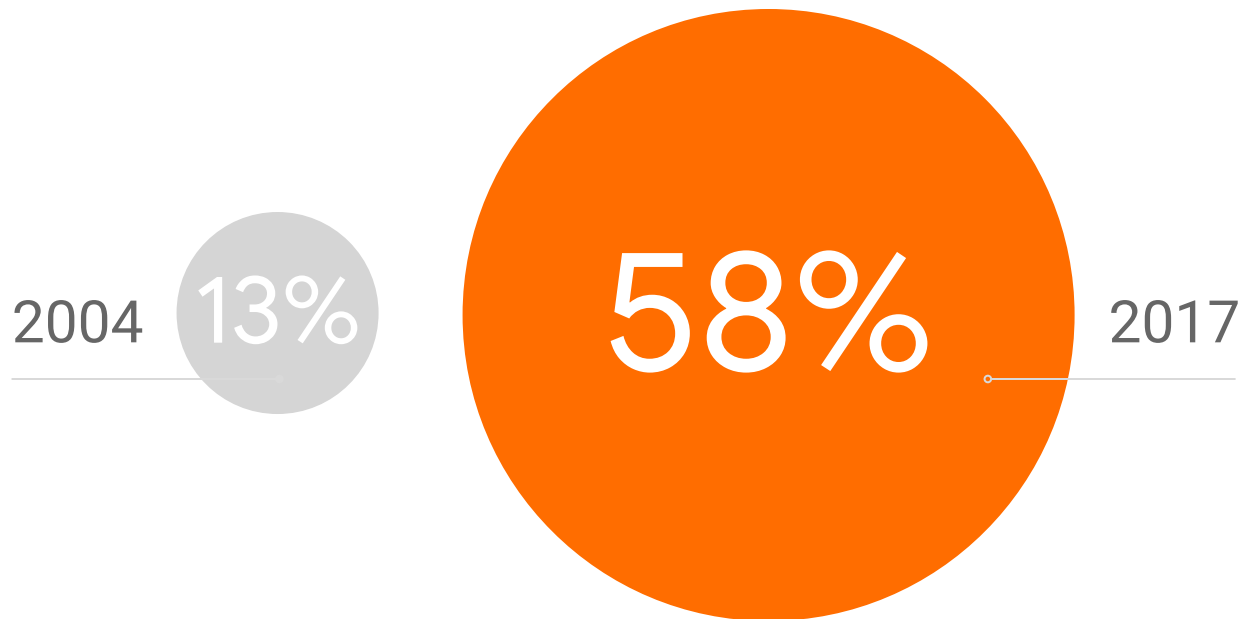
adicional en promedio

OMNISCANAL

Google Partners

¿Por qué?

Ventas en tiendas influenciadas por un punto de contacto digital



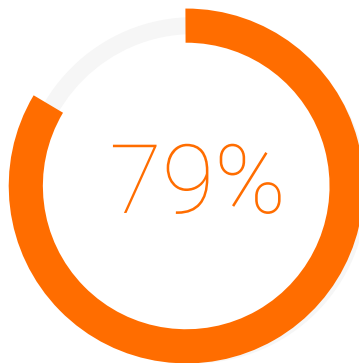
Y vemos lo mismo en el segmento B2B:

Fabricantes industriales



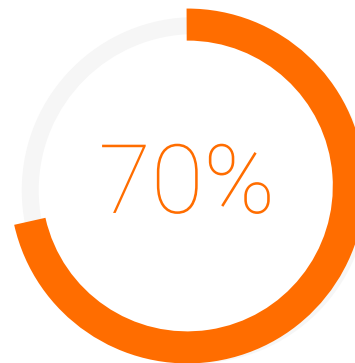
de los compradores que
ya se informaron en línea
compran en la primera visita

Proveedores industriales

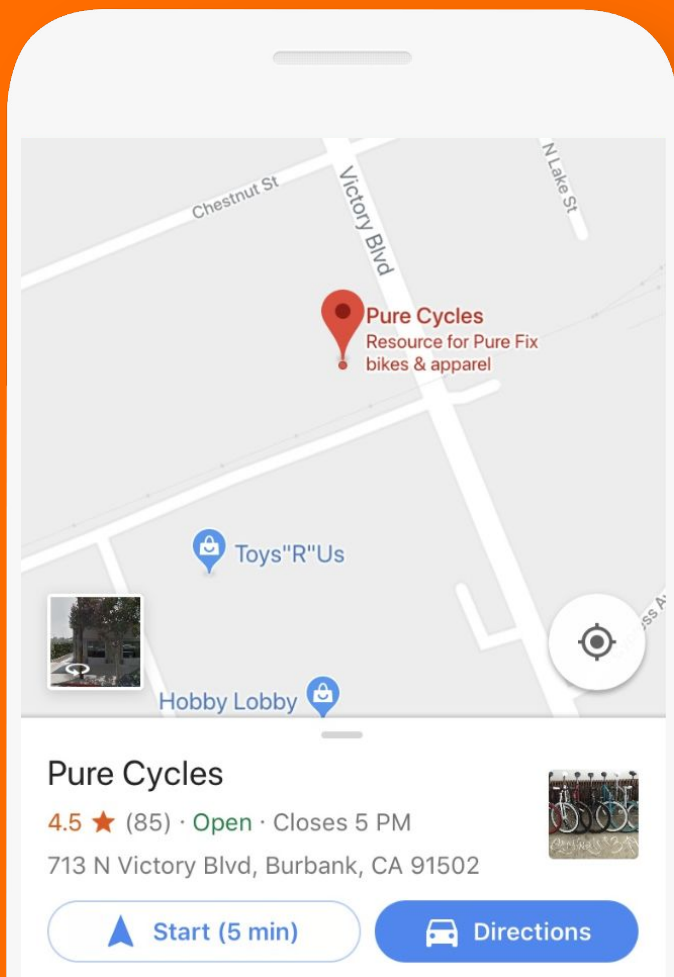


de los compradores que
ya se informaron en línea
compran en la primera visita

Proveedores de servicio de embalaje y envíos



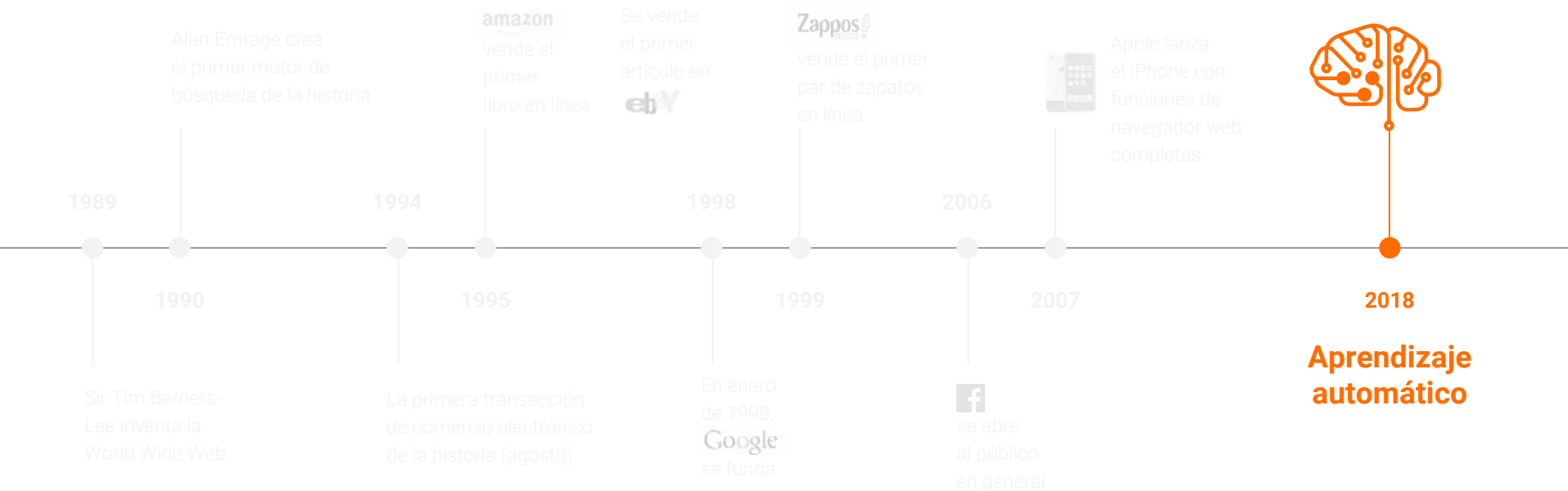
de los clientes investigan
y compran en el mismo día



Google Mi Negocio ayuda a crear conexiones usando Búsqueda y Maps para brindar información clave acerca de los comercios.

Utilizar extensiones de ubicación en sus anuncios.

El futuro presente depende del aprendizaje automático



Estamos en los inicios de la cuarta revolución

La computación ha cambiado



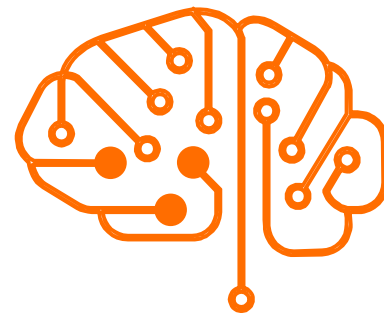
Computadoras



Web



Dispositivos
móviles



Aprendizaje automático

¿Qué es el aprendizaje automático?

Un método de procesamiento en el cual se utilizan algoritmos para llevar a cabo un proceso de aprendizaje autónomo a partir de información y datos.

El aprendizaje
automático
resuelve
grandes
problemas

El 58%

de la ropa que
se compra en línea
se devuelve porque
no le queda bien
al comprador.

Fuente: <https://www.fitanalytics.com/company>

Información confidencial de Google



Los minoristas
pierden un
10%
de sus ingresos
debido a las
devoluciones.

Fuente: <https://www.fitanalytics.com/company>
Información confidencial de Google



AA

Google Partners



Los compradores pierden confianza en la marca

¿Qué pueden
hacer las marcas
para resolver
este problema?



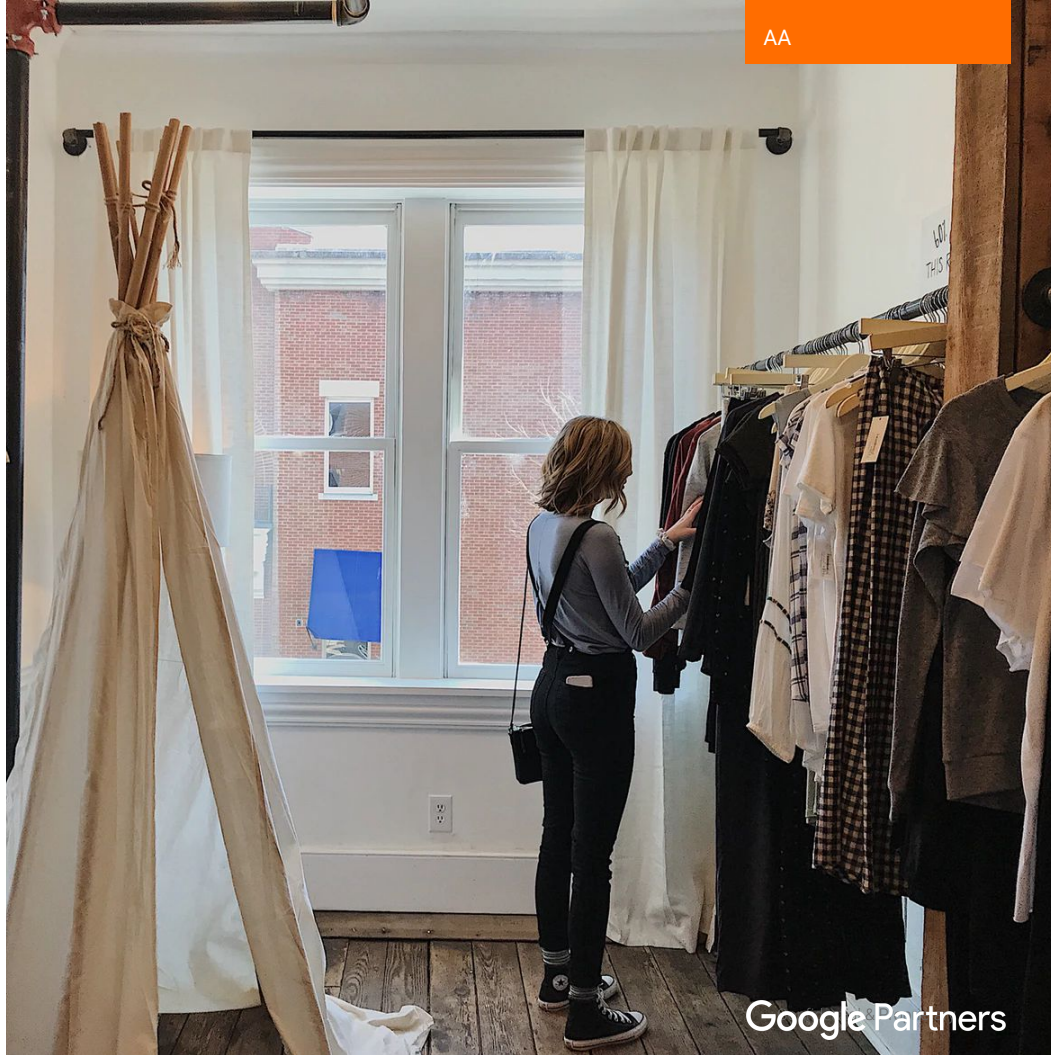
**Aprendizaje
automático**



Cómo funciona

El algoritmo aprende con los comentarios de los usuarios y usa la experiencia del cliente para **recomendar el mejor talla posible la próxima vez que este visita el sitio.**

Se generará una recomendación de talla automáticamente en función de la información de las compras anteriores.



El uso del AA
para potenciar
la compra de
productos
y soluciones

