





A&Answers

Una Plataforma de Conocimiento en Tiempo Real que monitorea lo que las personas piensan y sienten **HOY**.

Para más estudios de pulso del consumidor en Tiempo Real, acceda a: www.arteaga.com/consumer-pulse

2024

451

MUESTRA TOTAL

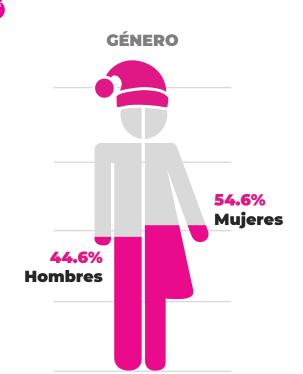
CAMPO: OCTUBRE 2024

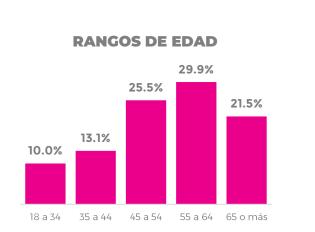
Margen de Error: 4.61% | Nivel de Confianza 95%



ENTREVISTAS "ISLANDWIDE"

PERFIL DE LA MUESTRA





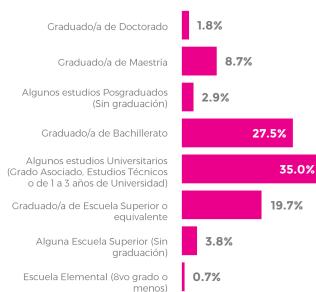






EDUCACIÓN









CÓMO INTERPRETAR LOS RESULTADOS

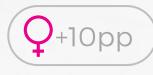


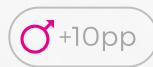


= Comparación con la Lista de Santa 2023





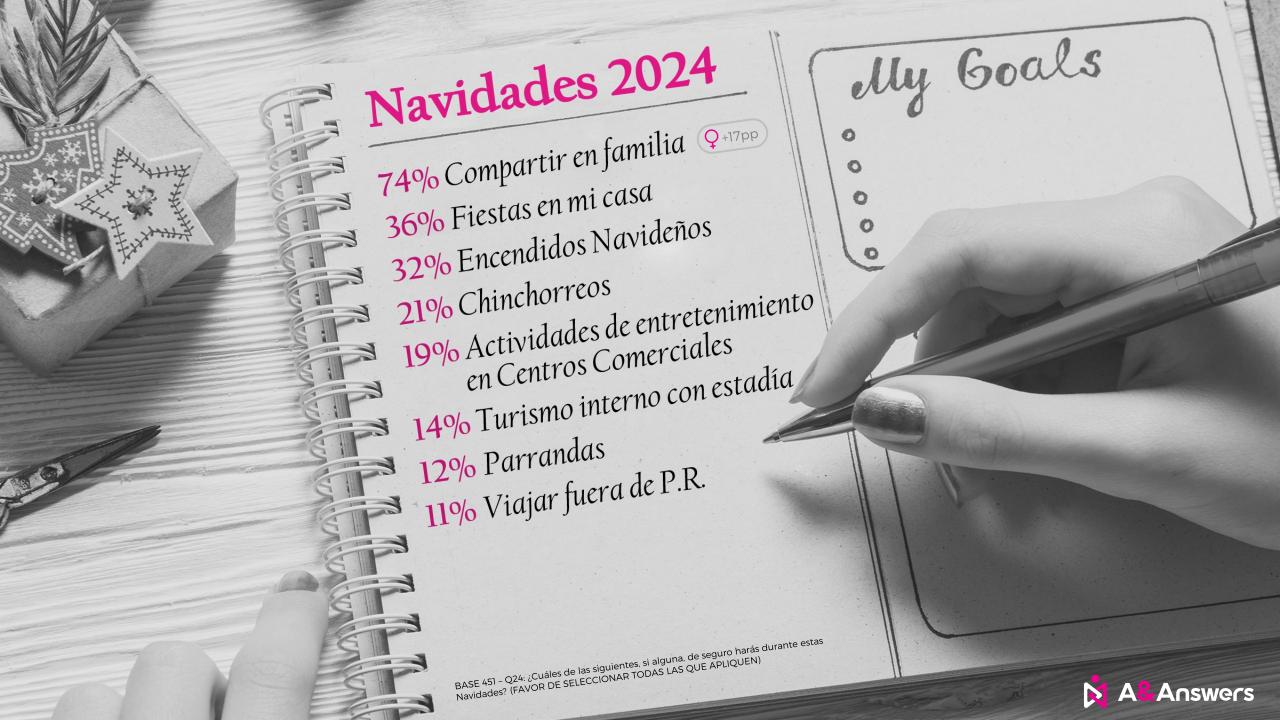




= Diferencias estadísticamente significativa entre hombres y mujeres (nivel de confianza de 95%).



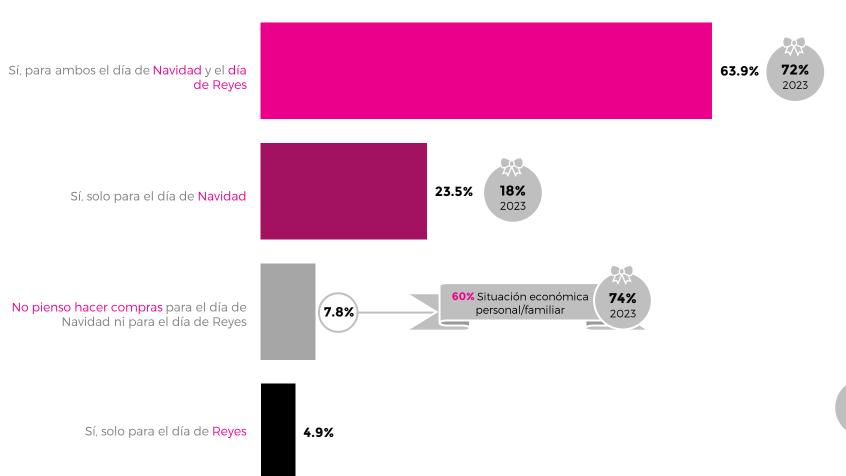






NUEVE DE CADA 10 PIENSA HACER COMPRAS PARA LA ÉPOCA NAVIDEÑA





La mayoría (64%) de los encuestados planifica hacer compras para ambos días.

Sin embargo, una menor proporción (-8pp) piensa comprar para ambos días en comparación con el 2023.



87% está planificando hacer compras para el día de Navidad



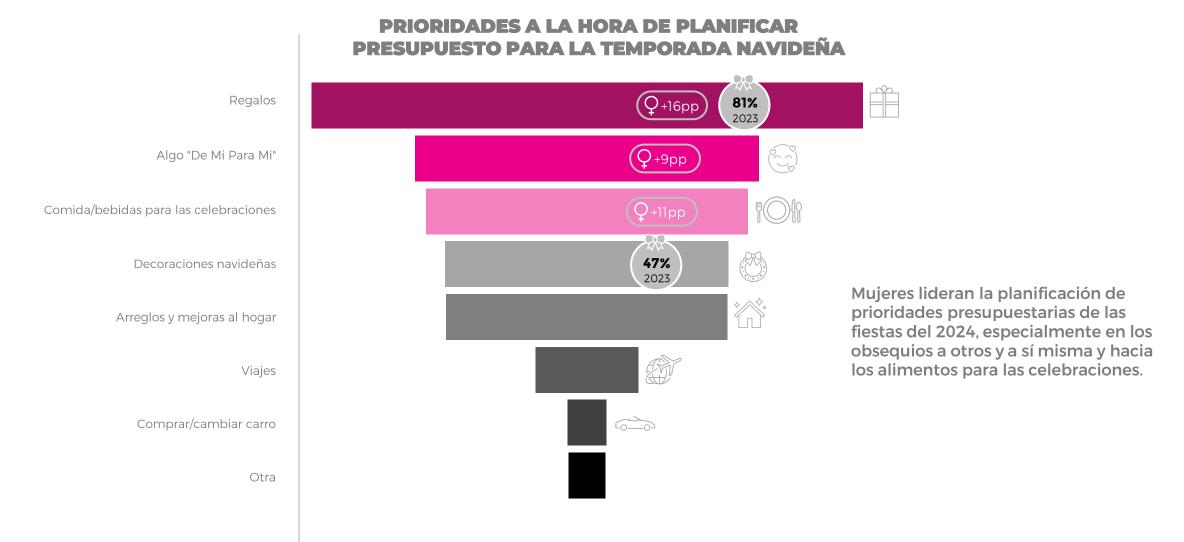


68.8% está planificando hacer compras para el día de los Reyes Magos



PRIORIDADES 2024: OBSEQUIOS PARA LOS SERES QUERIDOS Y EL ESTÓMAGO





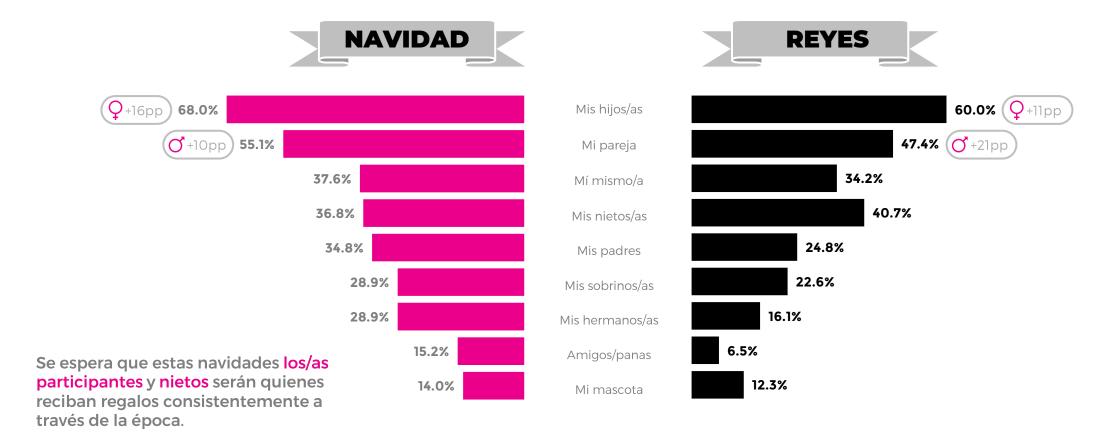




MUJERES PRIORIZAN A SUS HIJOS, MIENTRAS QUE LOS HOMBRES A SUS PAREJAS



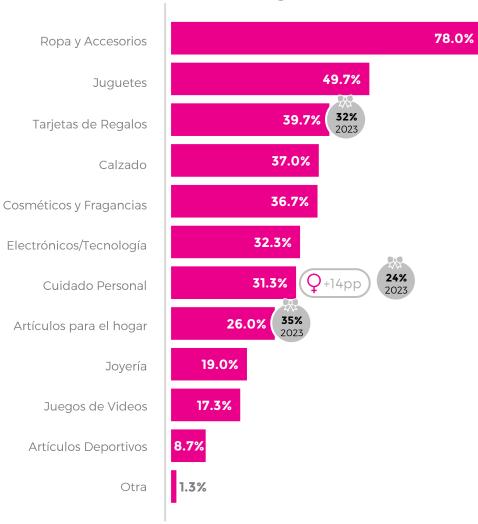
A QUIÉNES LE REGALARÁN







QUÉ PIENSAN REGALAR



Si bien las categorías de regalos presentaron proporciones similares a los pasados años, se evidenció un aumento en el interés de regalos relacionados a "Tarjetas de Regalo" (+8pp) y "Cuidado Personal" (+7pp).

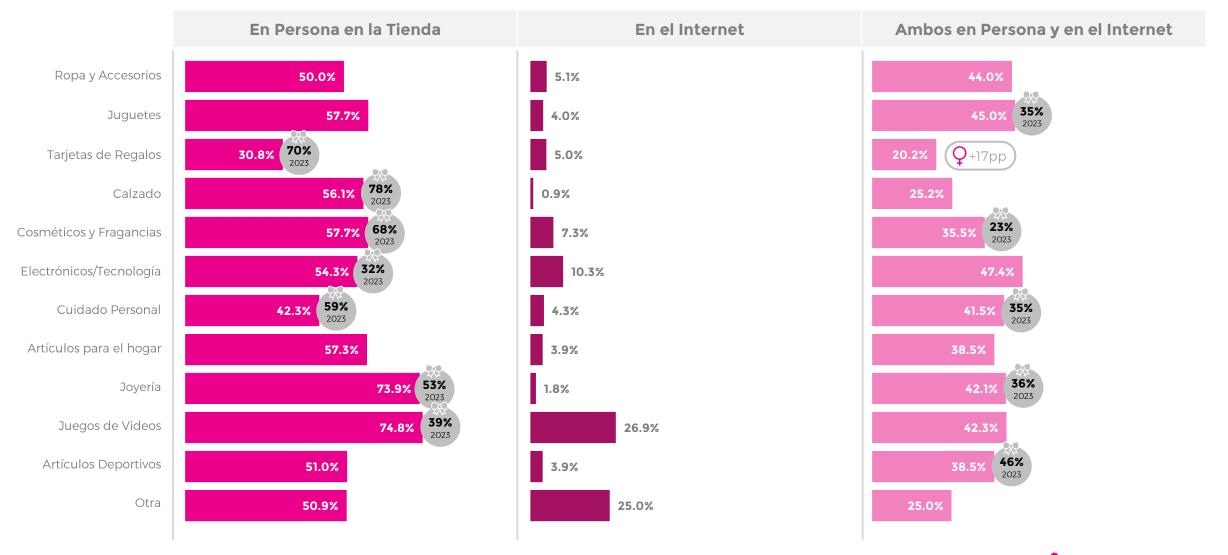
Por el contrario, los "Artículos del Hogar" disminuye (-9pp) en comparación con el 2023.



AUMENTA LA COMPRA MULTICANAL PARA GRAN PARTE DE LAS CATEGORÍAS



CÓMO LO PIENSAN COMPRAR



MÁS DE UN MEJOR MOMENTO PARA COMPRAR: MAXIMIZANDO EL BONO Y EL BOLSILLO

	NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO
		Pago de Bono	Miércoles Naranja	Black Friday	Cyber Monday		Semana antes de Navidad	Semana antes de Reyes	
NAVIDAD		45% 40% 2023	9%	39% 48% 2023	18% 24% 2023 Q+10pp		35% 47% 2023	¥Ł	
REYES		30%	10%	32%	17%		24% O'+12pp	44 %	

El pago del bono podría cobrar más relevancia para comenzar las compras Navideñas del 2024.

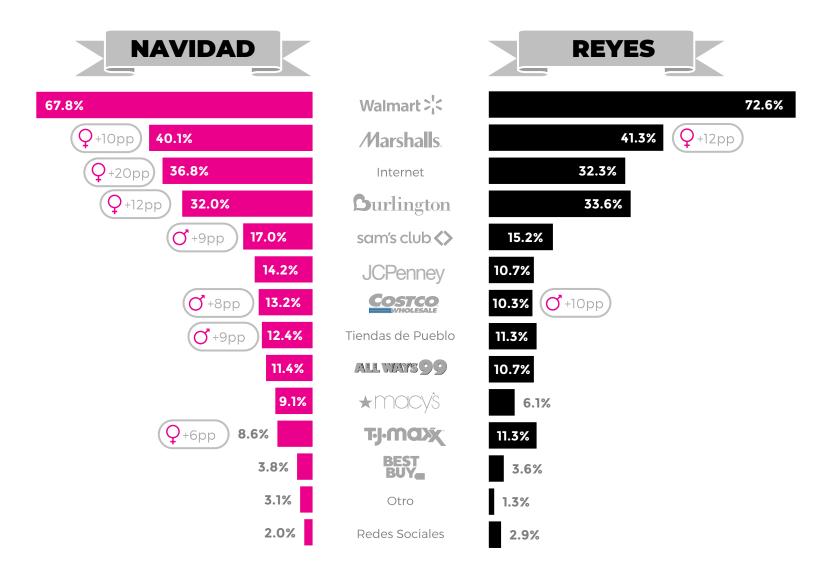
Hombres podrían esperar más cercano a la fecha para realizar sus compras.



PREFERIDOS PARA LAS COMPRAS: MASS MERCHANSERS Y OFF-PRICE RETAILERS



LUGARES FAVORITOS PARA COMPRAS NAVIDEÑAS





ENCONTRAR TODO LO QUE BUSCAN A BUEN PRECIO EN UN MISMO LUGAR



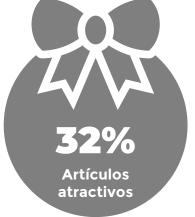
RAZONES PARA SER SUS LUGARES FAVORITOS DE COMPRAS PARA EL DÍA DE NAVIDAD















Mujeres buscan compras más efectivas (variedad y especiales), mientras que los hombres buscan mayor eficiencia (cercanía).

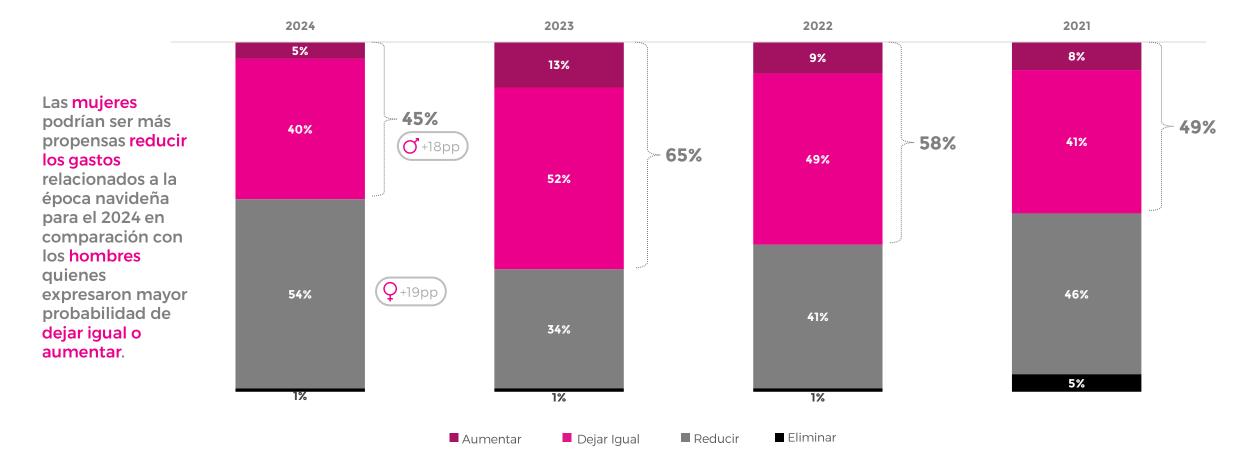




CAUTELOSOS CON LOS GASTOS NAVIDEÑOS



AJUSTES EN LOS GASTOS NAVIDEÑOS EN COMPARACIÓN CON EL AÑO ANTERIOR





MENOS PREPARADOS QUE EN EL 2023...

2024



CÓMO ESTÁ LA ECONOMÍA FAMILIAR PARA ATENDER LOS GASTOS NAVIDEÑOS VS. AÑO ANTERIOR

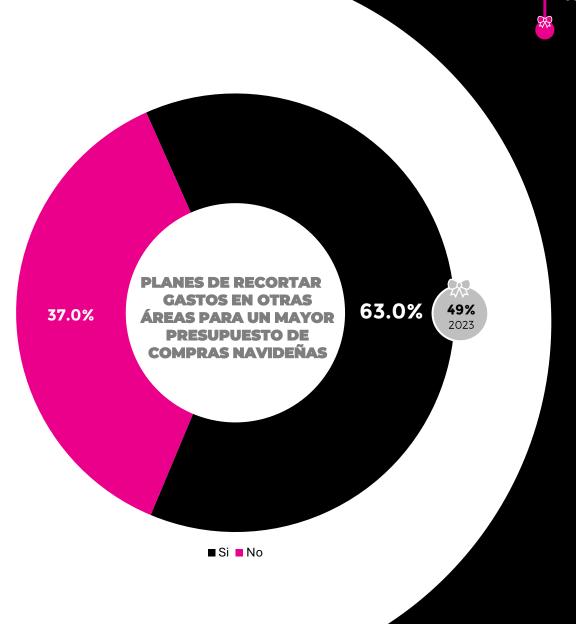
2023

9.3% 11% 13.0% T2B T2B 23% T2B 13.8% 29% 31% 18% 18.0% Uno de cada cuatro encuestados expresó que su economía familiar está mejor o 37.9% preparada en 32% 37.0% comparación con el año anterior. Este dato contrasta con 31% en el 2023 y 29% en el 2022. 30% B2B 32.6% B2B B2B 26.0% 40% 39% 33% 10% 6.4% 7.0% Preparada ■ Mejor Preparada ■ Igual que el año pasado ■ Menos Preparada Nada Preparada

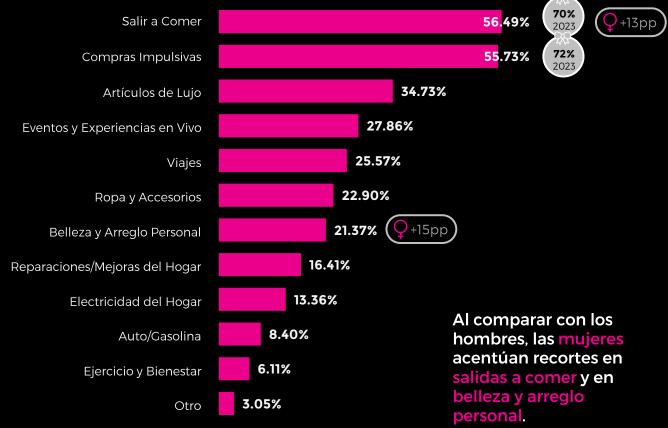


2022

... MAYOR PLANIFICACIÓN DE RECORTES



ÁREAS EN LAS QUE PLANIFICA RECORTAR GASTOS

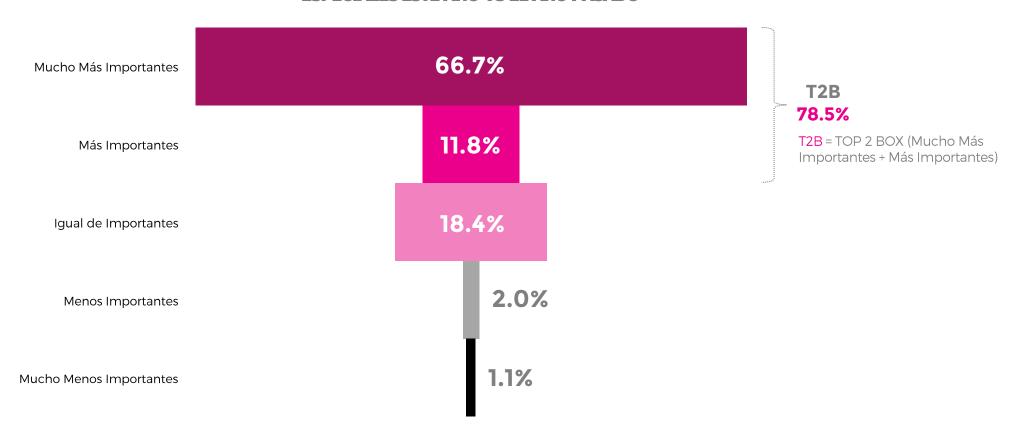




ESTIRANDO EL PESO Y APROVECHANDO LOS ESPECIALES



IMPORTANCIA DE LOS DESCUENTOS, PROMOCIONES Y VENTAS ESPECIALES ESTE AÑO VS EL AÑO PASADO

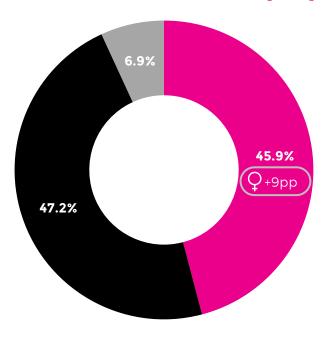


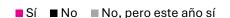




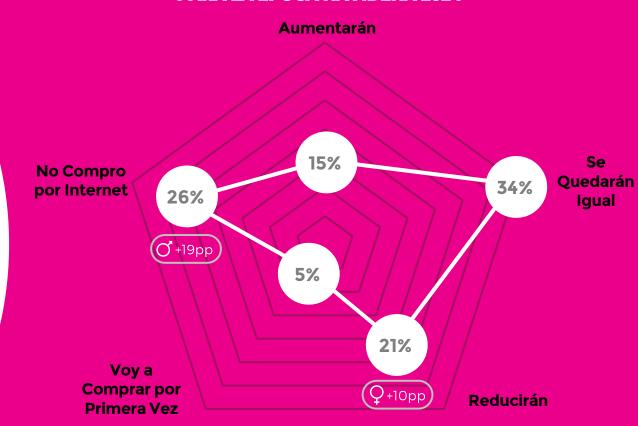
ESTABLE EL CRECIMIENTO DEL ECOMMERCE

COMPRAS POR INTERNET PARA LA ÉPOCA NAVIDEÑA DEL PASADO AÑO (2023)





GASTO DE COMPRAS POR INTERNET PARA LA ÉPOCA NAVIDEÑA 2024



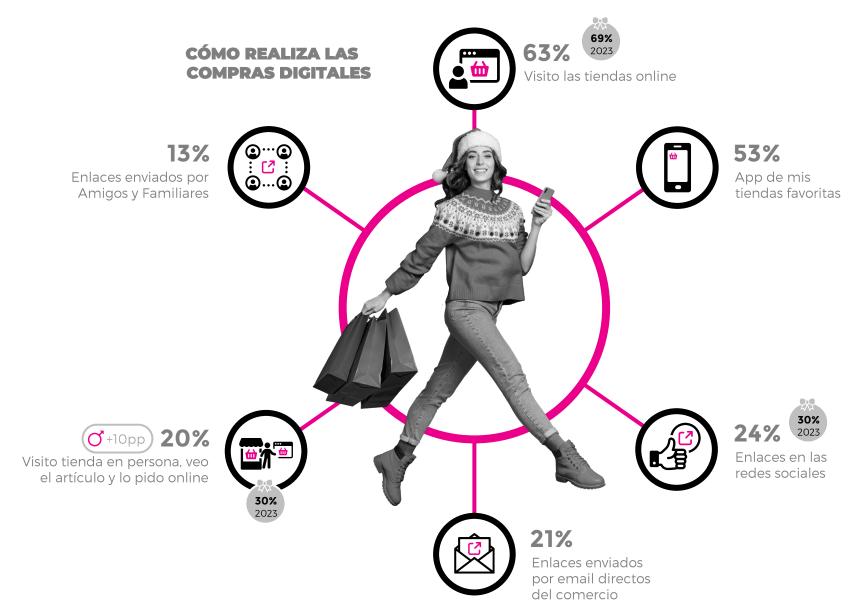
Las mujeres lideran las compras navideñas por ecommerce, mientras que una mayor incidencia de hombres indicó no comprar por internet.

Sin embargo, una mayor proporción de mujeres expresó reducir sus compras digitales para esta época.



IMPORTANCIA DE LA OMNICANALIDAD PARA FACILITAR VENTAS NAVIDEÑAS





Importantes los enlaces en redes sociales y enviados por personas cercanas para incentivar las compras durante la época Navideña.

Hombres dominan el "showrooming" (verlo en persona para luego pedirlo online).





787.250.0006 Arteaga@Arteaga.com Arteaga.com 1571 Alda Street, San Juan, P.R. 00926