

Estudio de venta online

Expectativas de compra **HOT FASHION** **2023**

Versión Pública



¿Quiénes somos?



La **organización**
de eCommerce
más grande
en México.

+ de 565

empresas afiliadas,
de todos los giros y tamaños. Una
comunidad de expertos en eCommerce

Principales categorías representadas: Ropa y Calzado, Muebles y Hogar, Electronicos, Viajes, Multicategoría, Alimentos y Bebidas, Deportes, B2B, Servicios financieros, Belleza, Automotriz, Farmacia, Mascotas, Entretenimiento, Infantil, Lujo, Telefonía...

Principales soluciones representadas: Agencias y tecnologías de Marketing, Soluciones de omnicanalidad, Medios de pagos, Logística, Consultoría de eCommerce, Soluciones antifraudes y ciberseguridad, Marketplaces, Abogados Contact centers, Hosting...

 **Gratis**

Estudios de industria

Estudios de mercado para todas las empresas

El objetivo de los estudios para la industria es **evangelizar y mostrar un contexto general del eCommerce en México** y el shopper digital.

A

Afiliados
(versión completa)

P

Pública
(indicadores generales)

EP

Aplica únicamente para empresas de campañas masivas



 **Con costo**

AMVO Analytics

Estudios bajo solicitud

El objetivo de los estudios para el negocio es **profundizar en interrogantes que van más allá del alcance de los estudios de industria** y responder objetivos de negocio específicos.

D

Extracción de datos desde estudios para la industria comparando segmentos variables y tendencias

S

Profundización de subcategorías y versiones pagadas a empresas no afiliadas

AH

Atiende objetivos específicos de negocio y es realizado a la medida del cliente



AMVO Estudios

Gratuito

Con Costo

P

A

EP

D

S

AH

Temáticas	Tipo de Reportes	Versión Pública	Versión Afiliados	Versión Empresa Participante	Desk Research*	Estudios Sindicados	Ad hoc*
-----------	------------------	-----------------	-------------------	------------------------------	----------------	---------------------	---------



Estudios sobre el Consumidor Online

- Estudio **Venta Online**
- Estudios por **Categoría** (Moda, Electrónicos, Alimentos y Bebidas, Muebles, entre otros)
- Reporte de **Temporalidades**



N/A

- Entendiendo al consumidor digital vs campañas masivas
- Por grupos de análisis (edad, tipo de usuario, etc.)

- Nuevas tendencias del consumidor
- Marketplaces & Marcas
- Deep dive categorías

- Shopper journey
- Árboles de decisión
- Segmentaciones de compradores
- Análisis de tráfico, etc.



Estudios sobre Campañas Masivas

- Reporte de **expectativas de compra de campaña**
- Reporte de **Resultados de campaña**



*Empresas participantes en Medición de ventas

- Por grupos de análisis (edad, tipo de usuario, etc.)

- HOT SALE
- El Buen Fin

- Deep dive del desempeño de la marca durante la campaña



Estudios sobre Comercios & Marcas

- Estudios sobre **PyMEs**
- Estudios sobre **Comercios y Marcas que venden en línea**
- Estudios sobre **KPIs** (Logística, Medios de Pago & Fraudes)



*Empresas participantes en Medición de ventas

N/A

N/A

N/A

www.amvo.org.mx/publicaciones/

Momento 1.

Entendimiento Digital

- Comportamiento de la categoría en el canal online
- Detección de Wants & Needs digitales
- Análisis de Tráfico online
- Experiencia del consumidor online
- Salud de marca en digital

Momento 2.

Desempeño Operativo

- Análisis de puntos de dolor
- Análisis de performance
- Análisis de flujos de navegación y conversión
- Análisis de competencia
- Análisis de estrategias de precios
- Análisis de User Experience

Momento 3.

Decisiones estratégicas

- Valor de mercado
- Madurez Omnicanal
- Consultoría especializada
- Benchmarks Internacionales

Oferta Educativa



Programas Especializados



Programas a la medida



Diplomado Ejecutivo en E Commerce

ACT | Analizar
Capacitar
Transformar

Metodología de capacitación para impulsar las ventas en línea

Más información: educación@amvo.org.mx

La versión extendida de este estudio es un beneficio exclusivo de los Afiliados a la Asociación Mexicana de Venta Online y Empresas Participantes en la campaña. Si deseas tener acceso a esta información, afíliate con nosotros.

Si deseas tener acceso a esta información, afíliate con nosotros.

<https://www.amvo.org.mx/afiliate/>



Contenido del estudio

1. Expectativas de compra HOT FASHION 2023

- Conocimiento de la marca HOT FASHION
- Fuente de conocimiento de la campaña HOT FASHION
- HOT FASHION en la mente del Internauta
- El rol de la compra omnicanal
- Perfil comprador potencial
- Marcas/sitios espontáneos cuando piensa comprar en HOT FASHION
- Artículos de compra
- Intención de compra online: Moda
- Intención de compra online: Belleza y cuidado personal
- Intención de compra online: Lujo
- Preferencia de envío
- Barreras de compra

Resumen ejecutivo

Este año ha incrementado el conocimiento de HOT FASHION entre los internautas, siendo el evento 2023 el de mayor *awareness* en su historia, en donde 5 de cada 10 internautas conocen la campaña. La proporción de compradores que están pensando en adquirir algún producto o servicio durante la campaña se ha mantenido, siendo 6 de cada 10 potenciales compradores los que piensan adquirir algún producto o servicio durante la campaña. El perfil más interesado en comprar productos de Moda, Lujo, Belleza y cuidado personal está entre las edades de 18 a 34 años, provenientes de CDMX. Este comprador potencial también se caracteriza por ser de NSE alto y en cuestión de género, existe un equilibrio entre ambos.

A diferencia de otras campañas, HOT FASHION tiene una alta demanda en el canal digital, en donde 3 de cada 10 planea realizar sus compras exclusivamente en este canal. Sin embargo, hay una tendencia de crecimiento e interés de compra omnicanal durante la campaña.

Los Brick & Click Multicategoría, así como Pure Players con gran presencia en la mente del comprador como sitios para comprar durante la campaña HOT FASHION. Sin embargo, la mayoría de los sitios mencionados corresponden a Marcas Fabricantes (D2C) y resalta la presencia de Supermercados.

Por otro lado, incrementa la intención de compra en artículos de Moda. Dentro de esto, las categorías de mayor interés durante HOT FASHION 2023 son: Calzado, Jeans, shorts y tops. En contraste con la disminución en el interés de compra de productos de Belleza y cuidado personal durante la campaña, relacionados con el cuidado facial y la higiene personal, mientras que el nicho de artículos de Lujo se enfocará en Bolsas, mochilas y carteras.

Finalmente, el envío a domicilio se mantiene como el método de entrega favorito para recibir las compras durante HOT FASHION. Sin embargo, existe potencial en el método de Recolección, ya sea en tienda física o en algún punto de retiro específico y también en el envío a oficina/trabajo, principalmente entre los compradores potenciales de 18 a 24 años.

En cuestión de las barreras de compra, la baja percepción sobre lo atractivo de las ofertas representa un reto a vencer para los comercios participantes en siguientes campañas, ya que continúa reforzándose esta desconfianza del comprador.

Mientras que la incertidumbre de los ingresos reduce su impacto como barrera de compra durante la campaña.

Metodología

El levantamiento de información es realizado a través de encuesta online, el cual consiste en una comunidad de consumidores online que comparten información a través de encuestas y otras técnicas de recolección de datos a cambio de incentivos.

Base Total: 822 encuestas respondidas

Levantamiento: 24 de junio al 4 de julio 2023

Representatividad: Nacional. Áreas Nielsen

Zona Bajío

*Aguascalientes, Jalisco,
Guanajuato, Colima, Michoacán.*

Zona Centro

*Hidalgo, Querétaro, Morelos,
Estado de México, Tlaxcala,
Puebla, Guerrero.*

Zona Sureste

*Chiapas, Campeche, Yucatán,
Quintana Roo, Veracruz, Oaxaca,
Tabasco.*

Zona Noroeste

*Baja California Norte, Baja
California Sur, Sonora, Sinaloa,
Nayarit.*

Zona Norte

*Chihuahua, Coahuila, Durango,
Nuevo León, San Luis Potosí,
Tamaulipas, Zacatecas.*

CDMX



Categorías medidas HOT FASHION

Moda (casual, deportiva, para dormir, etc.)

Accesorios (cinturones, mascaradas, relojes, lentes, etc.)
 Calzado (tenis, zapatos casuales, de vestir, tacones, sandalias, etc.)
 Chamarras, trench, jean jacket
 Jeans, shorts, bermudas
 Perfumes y Lociones
 Pijamas
 Ropa deportiva (shorts, playeras, leggings, etc.)
 Ropa íntima
 Sudaderas, suéteres, ponchos
 Tops (blusas, playeras, camisas, camisetas, etc.)
 Trajes (pantalones de vestir, sacos, blazers, abrigos, etc.)
 Trajes de baño
 Vestidos y Faldas



Belleza y Cuidado personal (cosméticos, cremas, etc.)

Cuidado bucal (cremas dentales, enjuagues bucales, etc.)
 Cuidado de la piel en general (protector solar, capilares, cremas faciales, etc.)
 Cuidado del cabello (cremas para cabello, acondicionares, tratamientos, etc.)
 Cuidado facial (mascarillas, desmaquillantes, cremas para barba, etc.)
 Electrónicos de belleza (secadoras, planchas para cabello, alaciadoras y rizadoras, etc.)
 Higiene femenina (higiene íntima, toallas femeninas, tampones, etc.)
 Higiene personal (desodorantes, jabones, cremas corporales, etc.)
 Manicure y uñas
 Maquillaje (para ojos, para rostro y labios)
 Rasurado y depilación (rastrillos, cremas para afeitarse, etc.)



Lujo (moda de lujo, lentes, relojes, etc.)

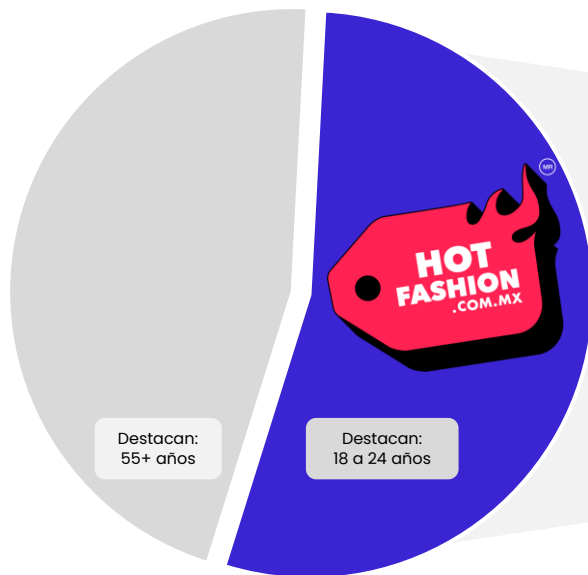
Accesorios (cinturones, mascaradas, gorras, bufandas, etc.)
 Bolsas, mochilas y carteras
 Calzado de lujo (alpargatas, mocasines, sneakers, zapatos de tacón, etc.)
 Chamarras, trench, jean jacket
 Jeans, shorts, bermudas
 Joyería de lujo
 Lentes de lujo
 Perfumes y Lociones
 Pijamas
 Relojes de lujo
 Ropa deportiva (shorts, playeras, leggings, etc.)
 Ropa íntima
 Sudaderas, suéteres, ponchos
 Tops (polos, blusas, playeras, camisas, camisetas, etc.)
 Trajes (pantalones de vestir, sacos, blazers, abrigos, etc.)
 Trajes de baño
 Vestidos y Faldas



5 de cada 10 internautas declaran conocer la campaña **HOT FASHION**, destaca el segmento de **18 a 24 años**.



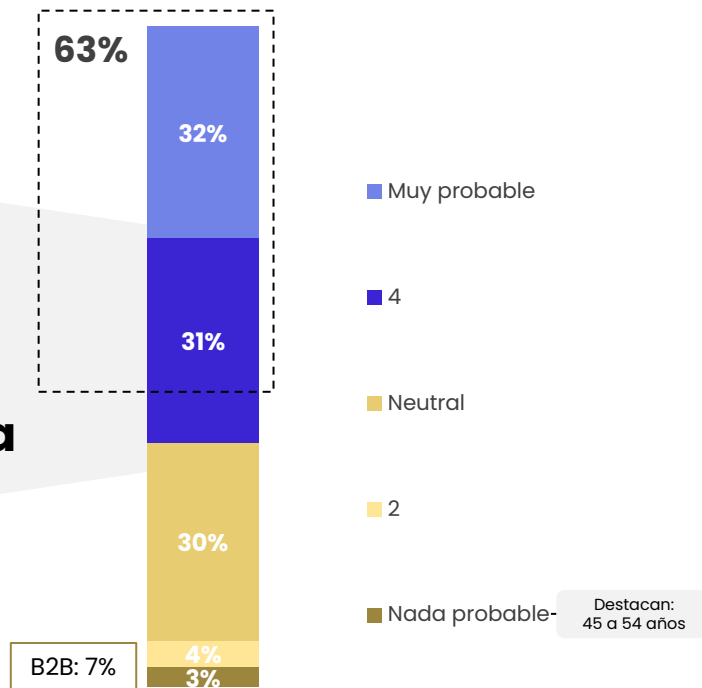
Conocimiento de la marca HOT FASHION y su interés en comprar en esta edición



54% ^{+5pp}

de los internautas
declararon
conocer la campaña
HOT FASHION

Probabilidad de compra durante HOT FASHION



Expectativas de compra **HOT FASHION 2023**

P. ¿Conoces la campaña HOT FASHION? Base Total = 822.

P. ¿Qué tan probable es que compres algún producto y/o servicio durante una campaña como HOT FASHION (del 14 al 21 de agosto del 2023)? Base conoce la campaña = 444

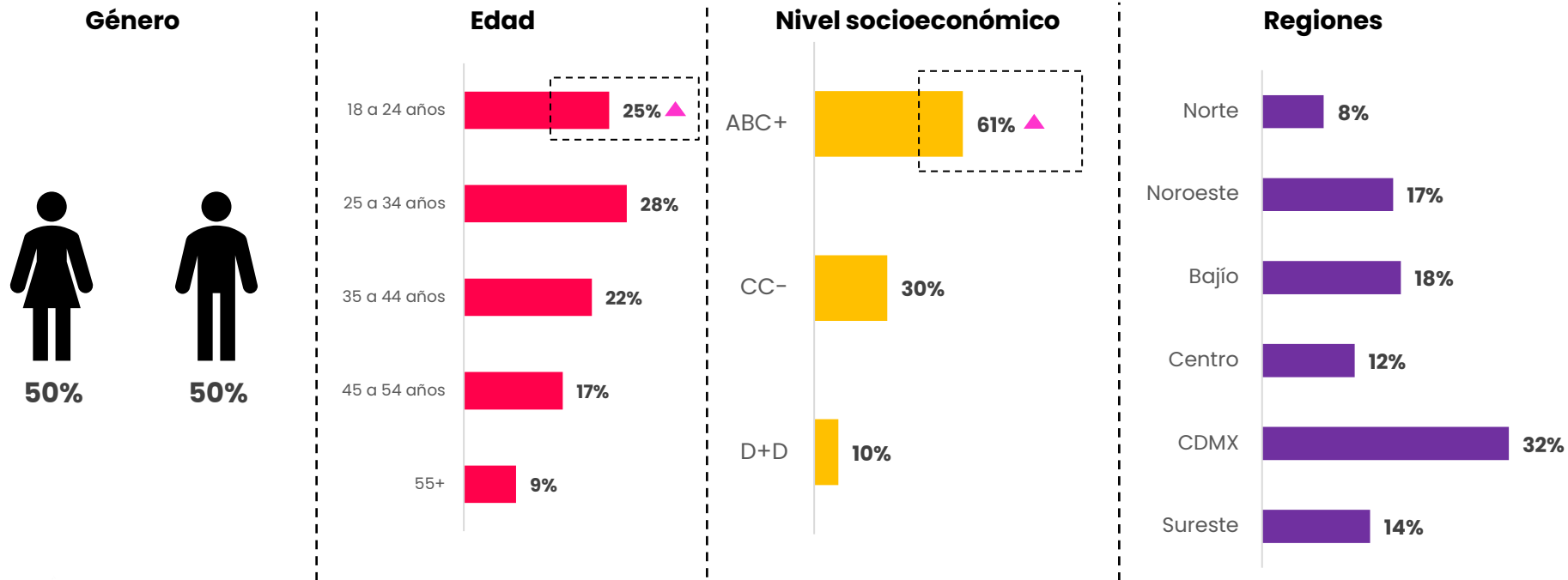


Diferencias
Significativas
vs 2022



Perfil comprador potencial de HOT FASHION

Durante **HOT FASHION 2023**, el perfil más interesado en adquirir productos de Moda, Lujo, Belleza y cuidado personal está entre las edades de **18 a 34 años**, provenientes de CDMX. Este comprador potencial también se caracteriza por ser de **NSE alto** y en cuestión de género, existe un equilibrio entre hombres y mujeres.



Expectativas de compra **HOT FASHION 2023**

P. Variables demográficas. Base Compradores = 282.

▲ Diferencias
Significativas vs
Reporte Moda 2023



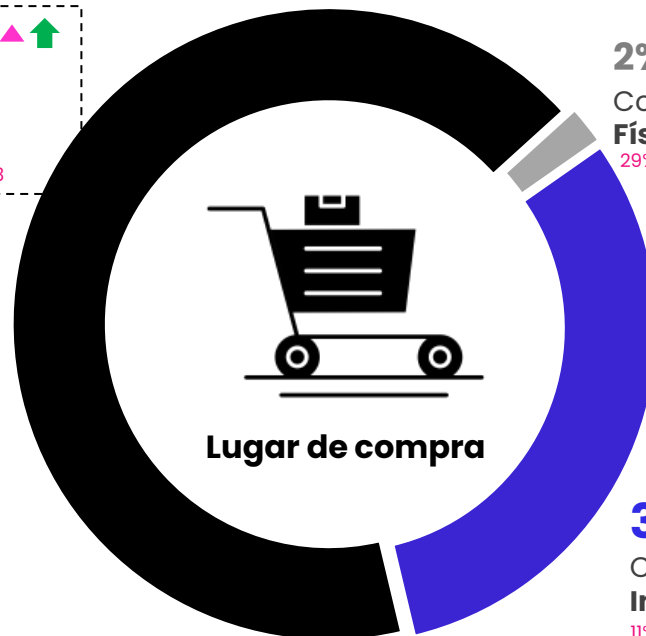
Aunque **HOT FASHION** tiene una alta demanda en el canal digital, en donde **3 de cada 10** planea realizar sus compras **exclusivamente** en este canal, hay una **tendencia de compra omnicanal** durante la campaña.



El rol de la compra omnicanal del comprador potencial HOT FASHION

67% ▲ ↑
Comprará en
ambos canales
(Internet + tiendas físicas)
60% Reporte Moda 2023

2% ▼
Comprará solo en **Tienda Física**
29% Reporte Moda 2023



Durante 2023, crece la intención de compra para **HOT FASHION** de manera **omnicanal**, en donde 7 de cada 10 declaran una compra planeada en ambos canales. Mientras que **3 de cada 10 realizarán sus compras exclusivamente en línea.**



Expectativas de compra **HOT FASHION 2023**

P. Selecciona el canal donde comprarás durante HOT FASHION 2023. Base Compradores = 282.



Tendencia vs
HOT FASHION
2022



Diferencias
Significativas vs
Reporte Moda 2023

Marcas espontáneas cuando piensan en HOT FASHION



Los Brick & Click Multicategoría, así como Pure Players con gran presencia en la mente del comprador como sitios para comprar durante la campaña HOT FASHION.



Expectativas de compra **HOT FASHION 2023**

P. ¿Qué marcas o sitios de compra te vienen a la mente cuando piensas en comprar durante HOT FASHION?. Base Compradores Online = 276

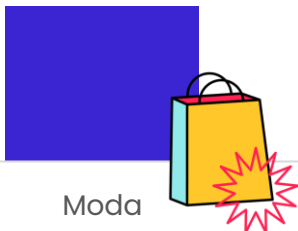
Incrementa la intención de compra en artículos de **Moda**. Dentro de esto, las categorías de mayor interés durante **HOT FASHION 2023** son: **Calzado, Jeans, shorts y tops.**



Artículos de Moda pensados para comprar durante HOT FASHION

Moda es la categoría de mayor interés para la mayoría de los compradores potenciales; el calzado es de los artículos con mayor intención de compra. Por otro lado, disminuye el interés de compra de productos de Belleza y cuidado personal durante la campaña, relacionados con el cuidado facial y la higiene personal, mientras que el nicho de artículos de Lujo se enfocarán en Bolsas, mochilas y carteras.

96% ▲

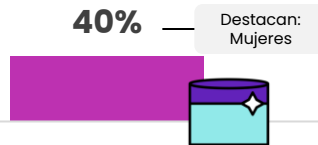


Moda

Ranking TOP 5 Artículos de Moda

- 1 Calzado
- 2 Jeans, shorts, bermudas
- 3 Tops
- 4 Ropa deportiva
- 5 Perfumes y lociones

40% ▼

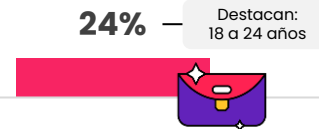
Destacan:
Mujeres

Belleza y cuidado personal

Ranking TOP 5 Artículos de Belleza y Cuidado Personal

- 1 Cuidado de la piel en general
- 2 Cuidado del cabello
- 3 Maquillaje
- 4 Cuidado facial ▼
- 5 Higiene Personal ▼

24% ▼

Destacan:
18 a 24 años

Lujo

Ranking TOP 5 Artículos de Lujo

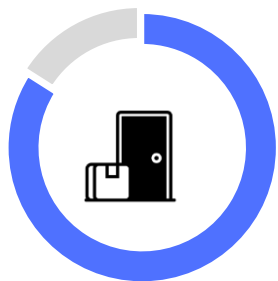
- 1 Bolsas, mochilas y carteras
- 2 Perfumes y lociones
- 3 Jeans, shorts, bermudas
- 4 Calzado de Lujo
- 5 Jeans, Tops, Relojes, Lentes, Sudaderas, Vestidos

Existe potencial en el **método de recolección**, ya sea en tienda física o en algún punto de retiro específico y también en el **envío a oficina/trabajo**, principalmente entre los compradores potenciales de **18 a 24 años**.

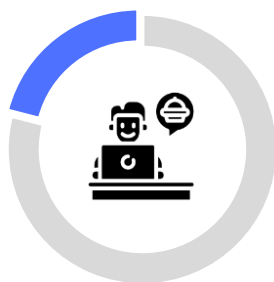


Preferencia de envío durante HOT FASHION

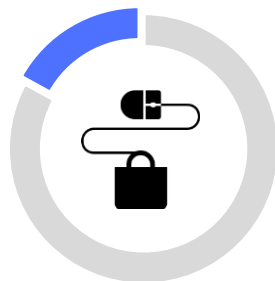
El envío a domicilio se mantiene como el método de entrega favorito para recibir sus compras durante HOT FASHION. Sin embargo, existe potencial en el método de Recolección, ya sea en tienda física o en algún punto de retiro específico y también en el envío a oficina/trabajo, principalmente entre los compradores potenciales de 18 a 24 años.



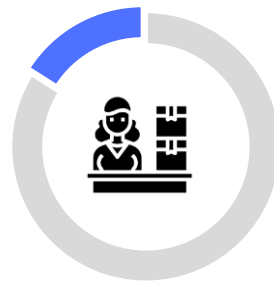
84% ▼ -7pp
Envío a mi domicilio



21%
Recoger directamente en la tienda física
(ej. Sucursal, click & collect, etc.)



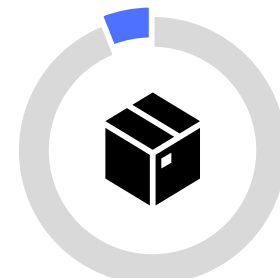
17% ▲ +6pp
Envío a mi oficina / trabajo



16% ▲ +6pp
Recoger en punto de retiro / oficinas de mensajería (ej. Oxxo, estafeta, DHL, Redpack, etc.)



14%
Envío a casa de un amigo / familiar



6%
Casilleros inteligentes (ej. Amazon Hub lockers, etc.)

Destacan: 18 a 24 años

La **baja percepción** sobre lo atractivo de las ofertas, representan un **reto a vencer** para los comercios participantes. Además, **crece el miedo** por experimentar **devoluciones complicadas.**



Barreras de compra durante HOT FASHION

La **baja percepción** sobre lo atractivo de las ofertas representa un reto a vencer para los comercios participantes en siguientes campañas, ya que continúa reforzándose esta desconfianza del comprador.

Mientras que la **incertidumbre de los ingresos** reduce su impacto como barrera de compra durante la campaña.



Expectativas de compra **HOT FASHION 2023**

P. Debido a que indicaste que es poco probable que compres algún producto durante HOT FASHION (del 14 al 21 de agosto del 2023), te pedimos de favor nos indiques: ¿Cuáles son las razones?. Base No Compradores = 162

*Nueva variable 2023



Diferencias
Significativas
vs 2022



Gracias.

Para más información y/o solicitudes, escríbenos a:
estudios@amvo.org.mx