

¿Sabías que la posibilidad de entrega a domicilio es el principal motivo para comprar online en un 31% de los casos?

La sociedad está en continuo cambio y el consumidor cambia con ella

SU MANERA DE BUSCAR Y COMPRAR PRODUCTOS DIFIERE DE LA QUE ERA HACE UNOS AÑOS.



Las empresas tienen la necesidad de saber el ciclo de compra de sus clientes y también de poder preverlo y anticiparse a ello. Conocer sus hábitos es una de las claves para crear una estrategia de éxito. ¿Dónde busca el consumidor? ¿Qué busca? ¿Cuáles son sus necesidades? ¿Cuáles son sus motivaciones que le llevan a la compra?

Todas estas preguntas, son las que debes hacerte hoy para conquistar al nuevo consumidor, cada vez más exigente, con mucha más información y además saturado de impactos publicitarios que lo le interesan.

El proceso de transformación digital abarca a toda tu organización, desde los RR.HH pasando por los diferentes departamentos de producción, logística hasta el de operaciones, todos tienen que adaptarse al cambio generacional y de tendencia de consumo.

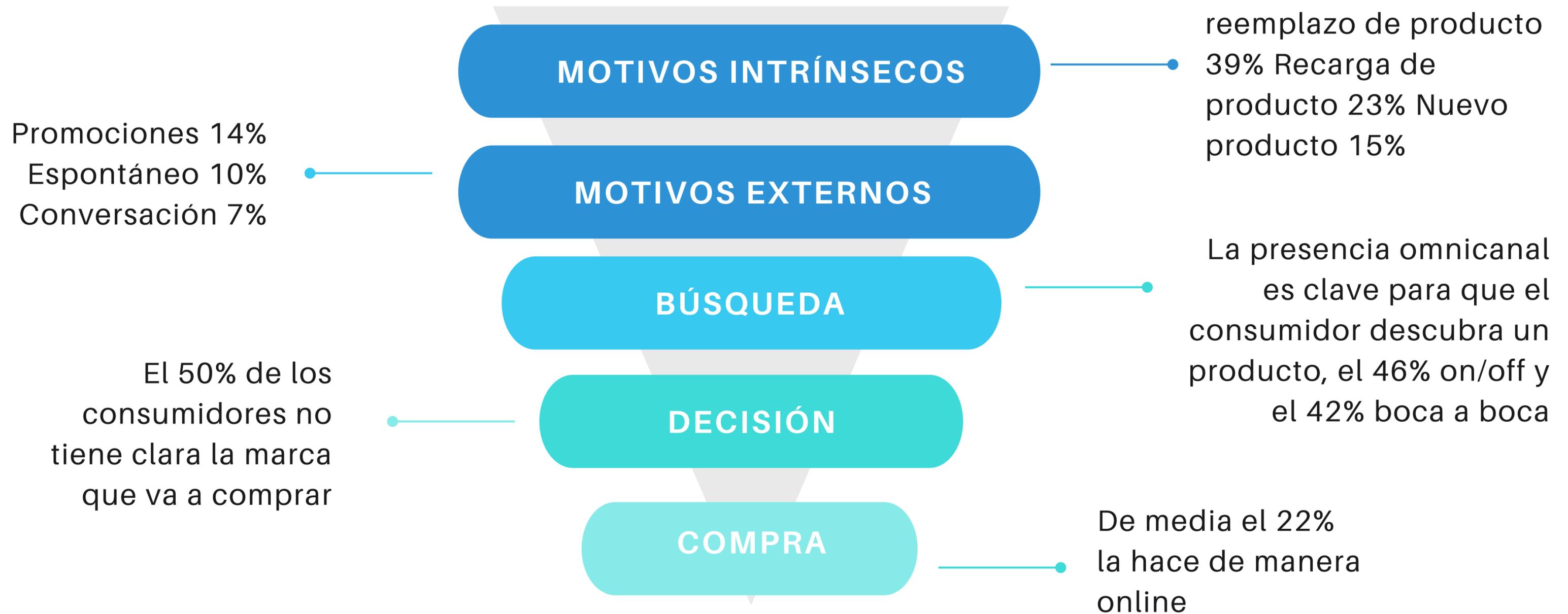
Sistemas de automatización de procesos complejos, procesos de estructura de negocio, cadena de valor, control de calidad y saber la rentabilidad de tu empresa en cada departamento, es esencial para la mejora continua de tu empresa y en consecuencia de tus ventas.

EL NUEVO CONSUMIDOR

Customer Experience

Consumidor más exigente e informado
que busca una experiencia única de
usuario.

RECORRIDO DEL CONSUMIDOR EN SU PROCESO DE COMPRA



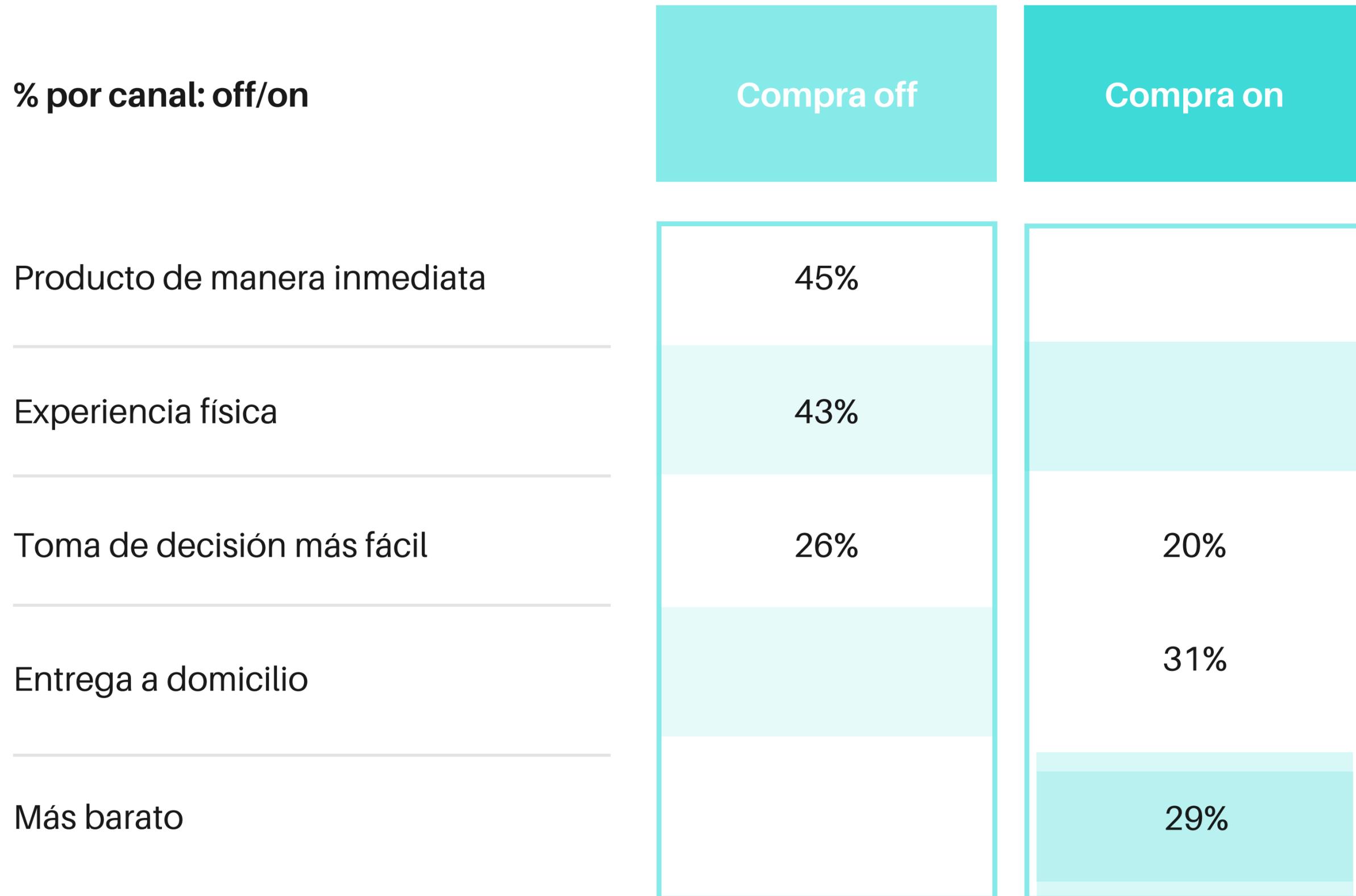
EMBUDO DEL RECORRIDO DE COMPRA

Compra Consumidor

% por categorias off/on

01	CATEGORÍAS:	Categorías y venta online y offline
02	<i>Productos electrónicos</i>	Compra offline 44% Compra online 56%
03	<i>Hogar y jardín</i>	Compra offline 58% Compra online 42%
04	<i>Moda</i>	Compra Offline 56% Compra online 44%
05	<i>Alimentación y belleza</i>	Compra offline 87% Compra online 13%

Motivos para la compra



MÓVIL



LA IMPORTANCIA QUE
CADA VEZ TIENE EL MÓVIL



La conexión a través del móvil se realiza desde cualquier lugar

7% ANTES DE VISITAR LA TIENDA

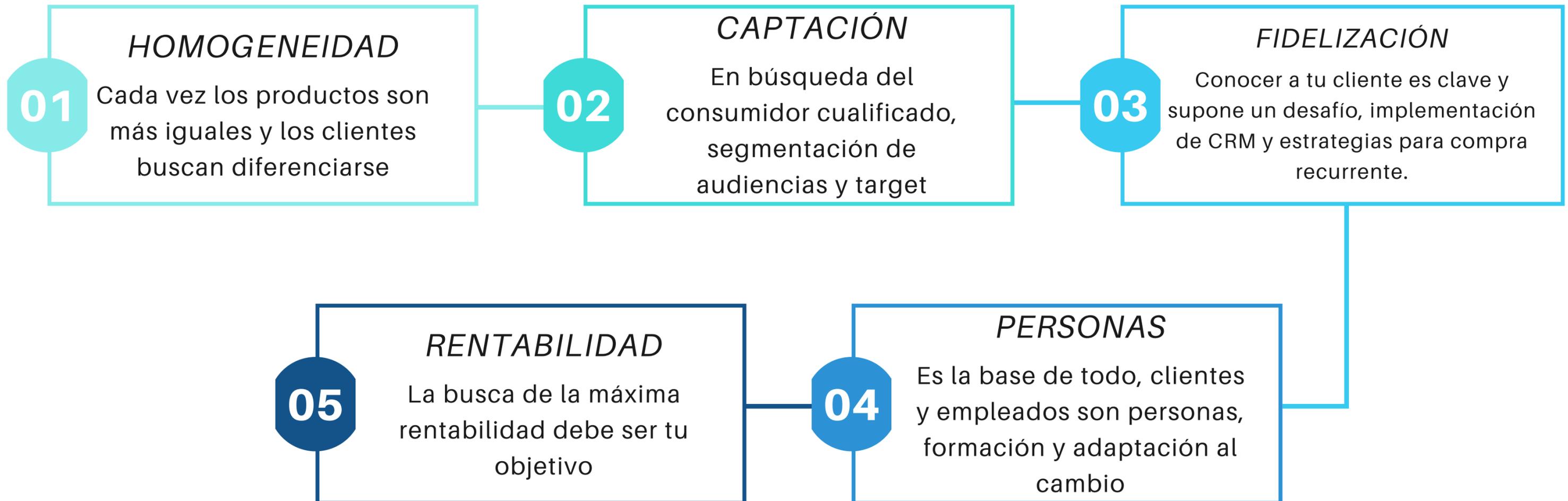
39% EN CASA

51% LA BÚSQUEDA A TRAVÉS DEL MÓVIL

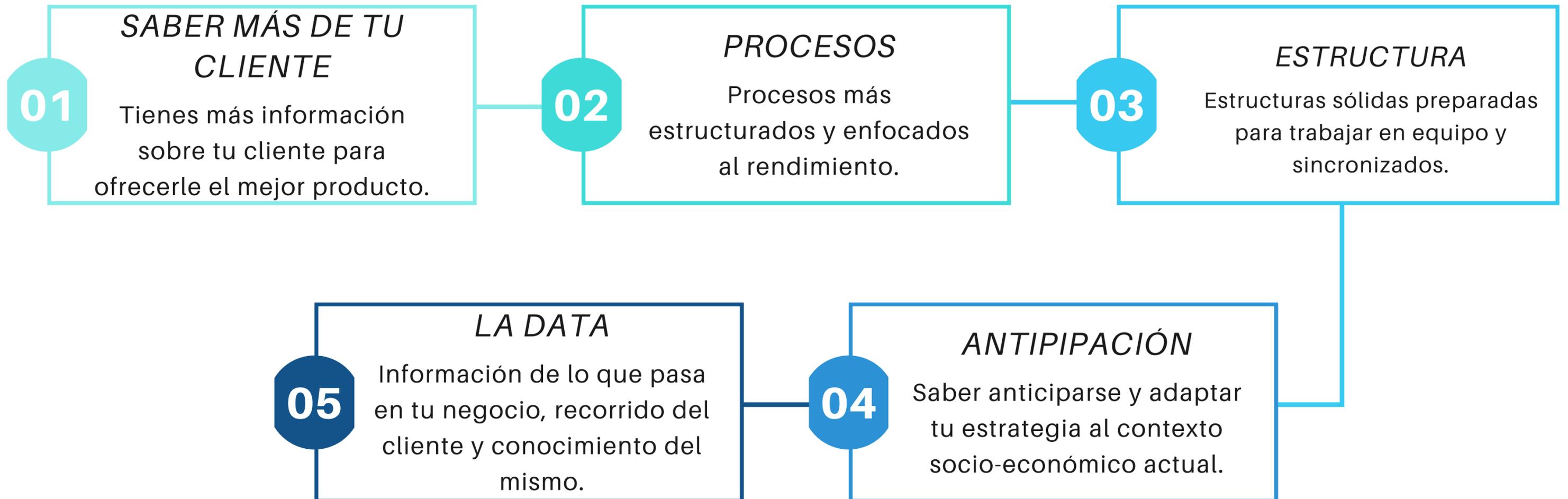
11% EN LA TIENDA

36% COMPRA A TRAVÉS DEL MÓVIL

Desafíos de la transformación Digital



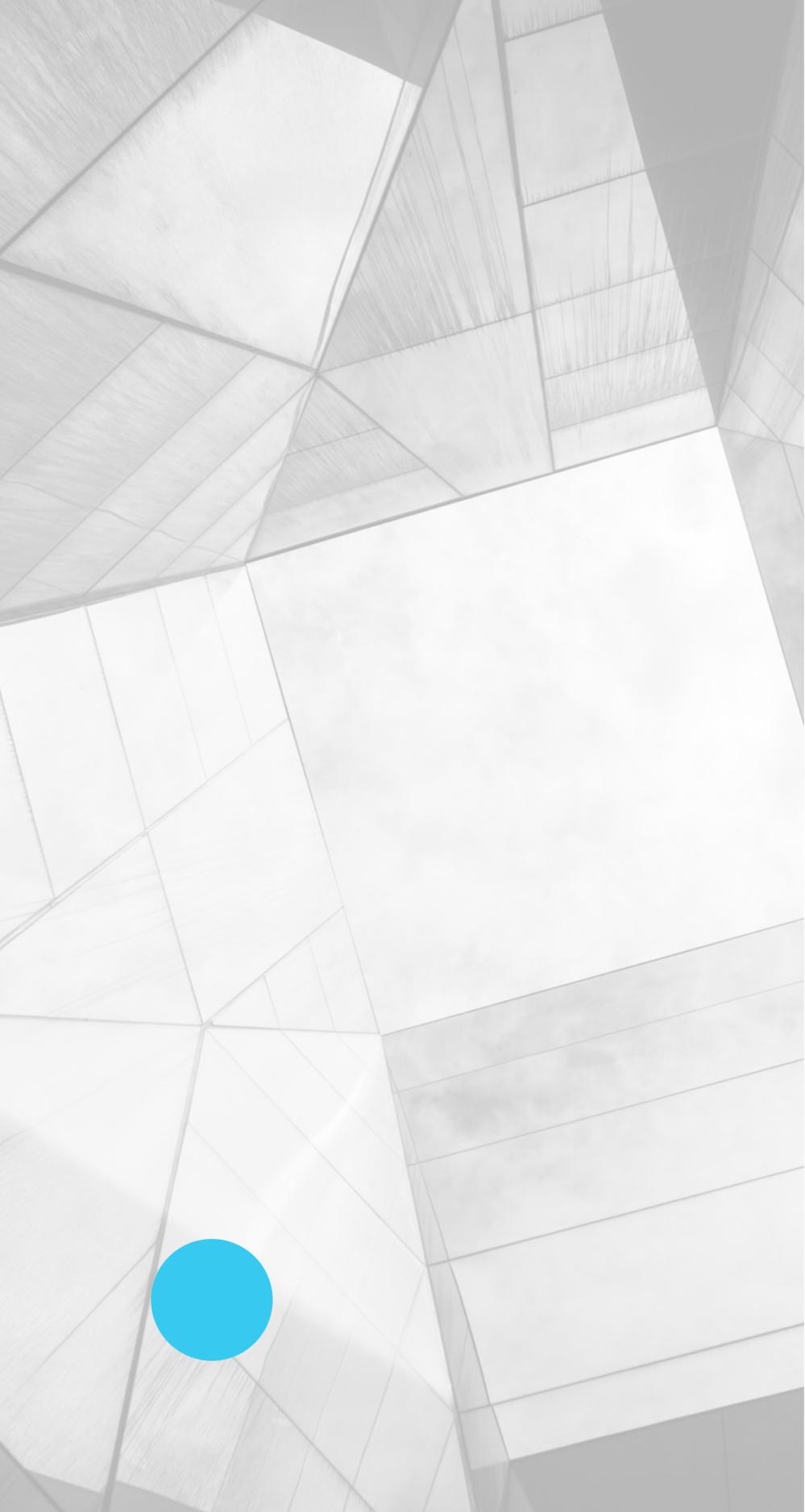
Beneficios de la transformación digital



Esquema de proceso estratégico

de la transformación digital





**Estamos ante un
cambio de paradigma
donde debes acometer
acciones con
estrategia y
planificación para
adaptar a tu empresa a
un nuevo tiempo sin
precedentes.**

¿Hablamos?

Plaza Trabajadores del Calzado, 10, 3º Elda
(Alicante)

Móvil: 696 67 96 52

hola@nubetik.com www.nubetik.com

Google
Partner



Google
Ads
Certified

Google
ANALYTICS QUALIFIED
INDIVIDUAL

