



LA NUEVA BRECHA DIGITAL

El Retail lucha por adaptarse al comportamiento y las expectativas del consumidor chileno siempre conectado



QUÉ ROL JUEGAN LOS MEDIOS DIGITALES EN LAS VENTAS EN TIENDAS?

¿cuántas visitas de clientes resultan en compra?

78%



Cuando usaron dispositivos digitales

49%



Cuando no usaron

LA BRECHA GENERACIONAL + DIGITAL

Millennials



Otras Generaciones (no Millennials)

62%

Usaron redes sociales en el proceso de compra

47%

Gastaron más en su visita de compra debido al uso del dispositivo digital.

+ 23%

+ 13%

REDES SOCIALES

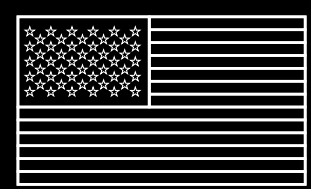
Los consumidores activos en redes sociales son más propensos a comprar.

21%



Chile

29%



E. E. U. U.

¿CÓMO PREFIEREN COMPRAR LOS CHILENOS? *

51%

Comprar en internet y recibir en casa / oficina



42%

Comprar en tienda y llevar a casa



25%

Comprar en internet y retirar en tienda



* Las alternativas no son excluyentes

¿QUÉ COMPRAN EN TIENDAS LOS CHILENOS QUE USAN DISPOSITIVOS DIGITALES?

Antes, durante o después de una visita a tienda

80%



Aparatos electrónicos

79%



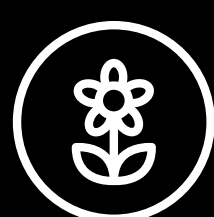
Vestuario, calzado, accesorios

70%



alimentos y bebidas

69%



Hogar y decoración

68%



Salud, belleza, bienestar

61%



libros, música y entretenimiento

Revisa todos los resultados del estudio en www.deloitte.com/cl/BrechaDigitalRetail

Deloitte.