

Análisis Final

CyberWow / CyberDays

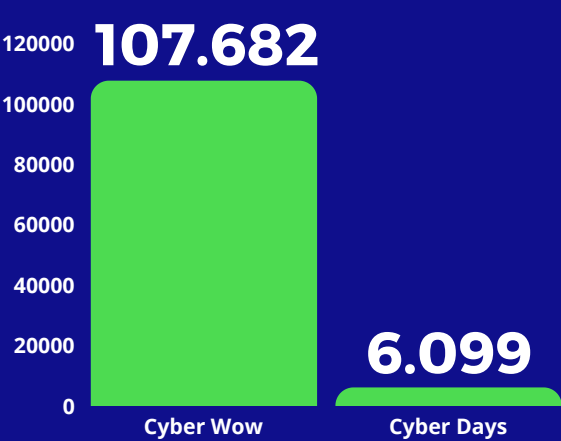
PERÚ - MARZO/ABRIL 2025

GENERAL

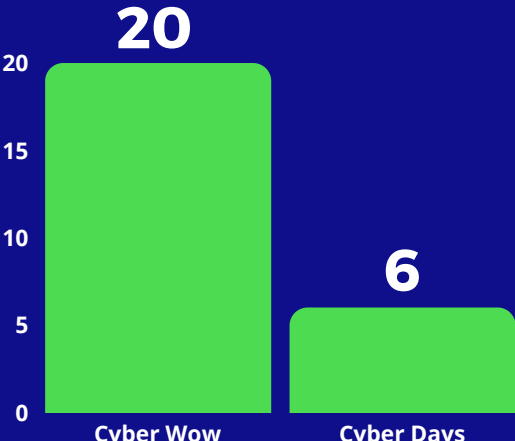
Comparativa Cyber Wow - Cyber Days

Magnitud de ambos eventos*

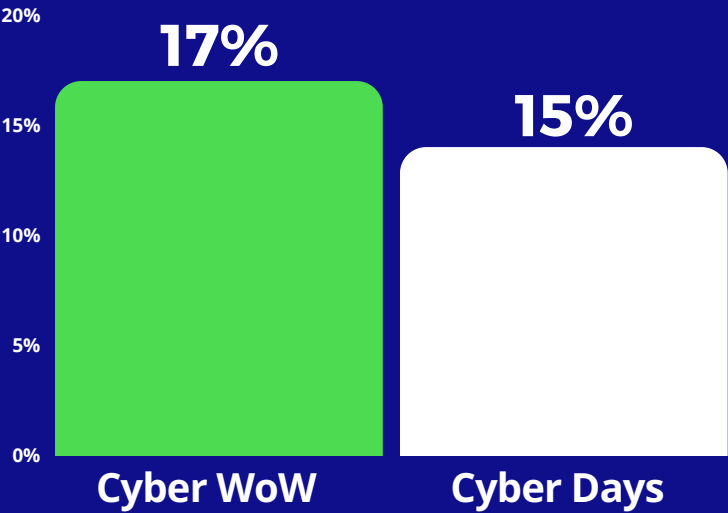
Cantidad de productos en descuento



Cantidad de tiendas contempladas

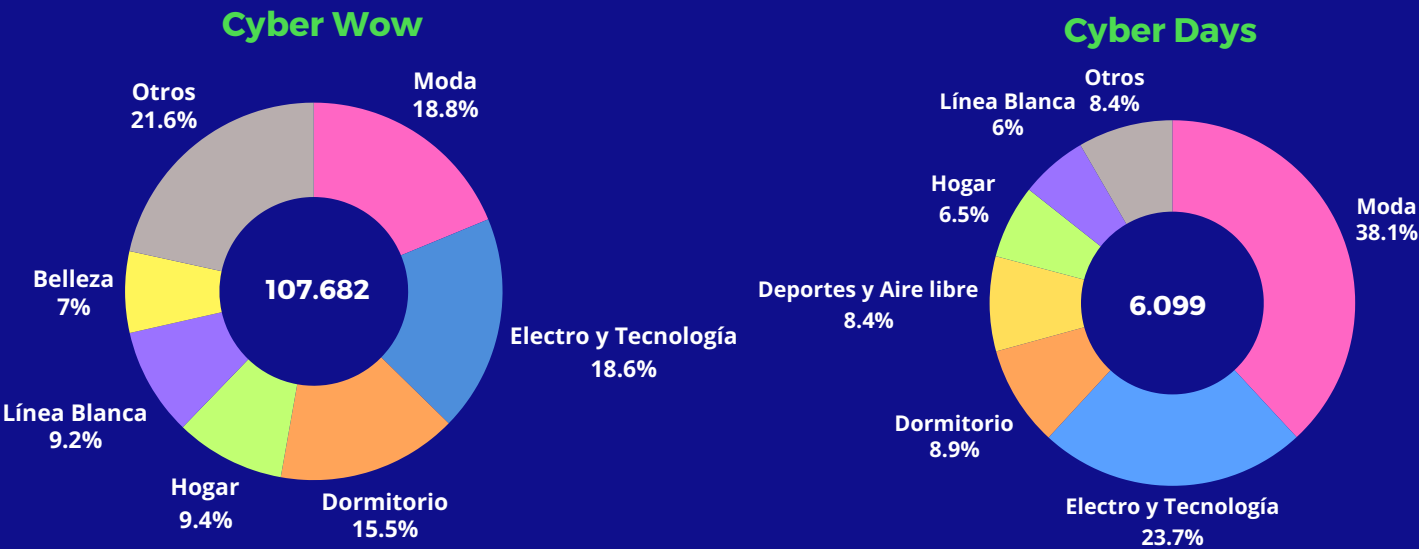


Descuento promedio general en ambos eventos



CATEGORÍAS

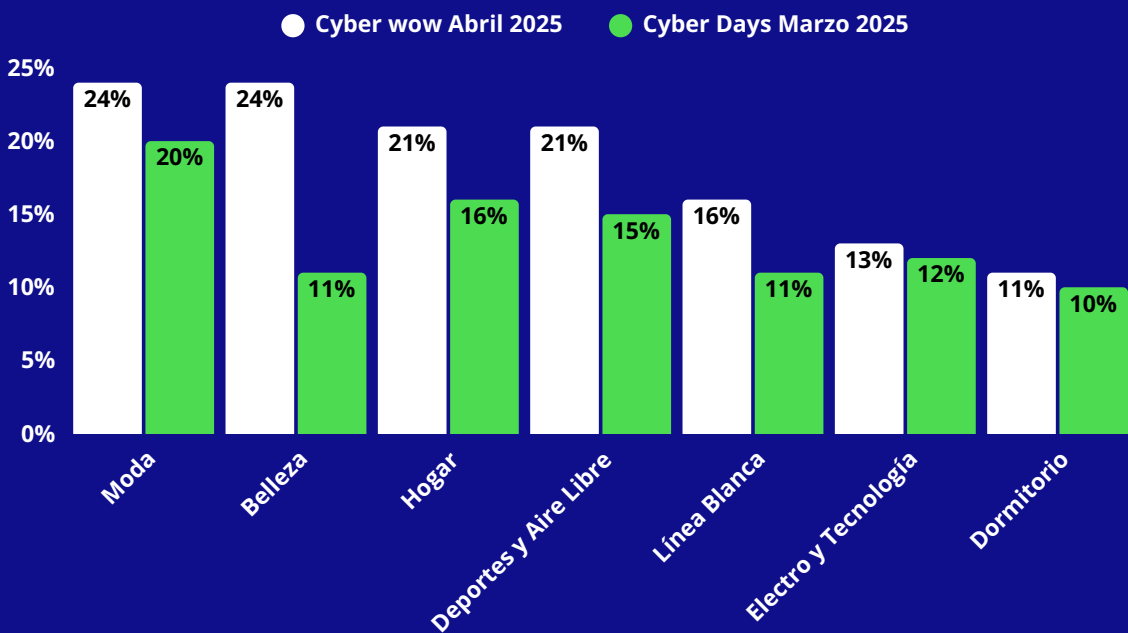
Surtido con descuento por Categoría



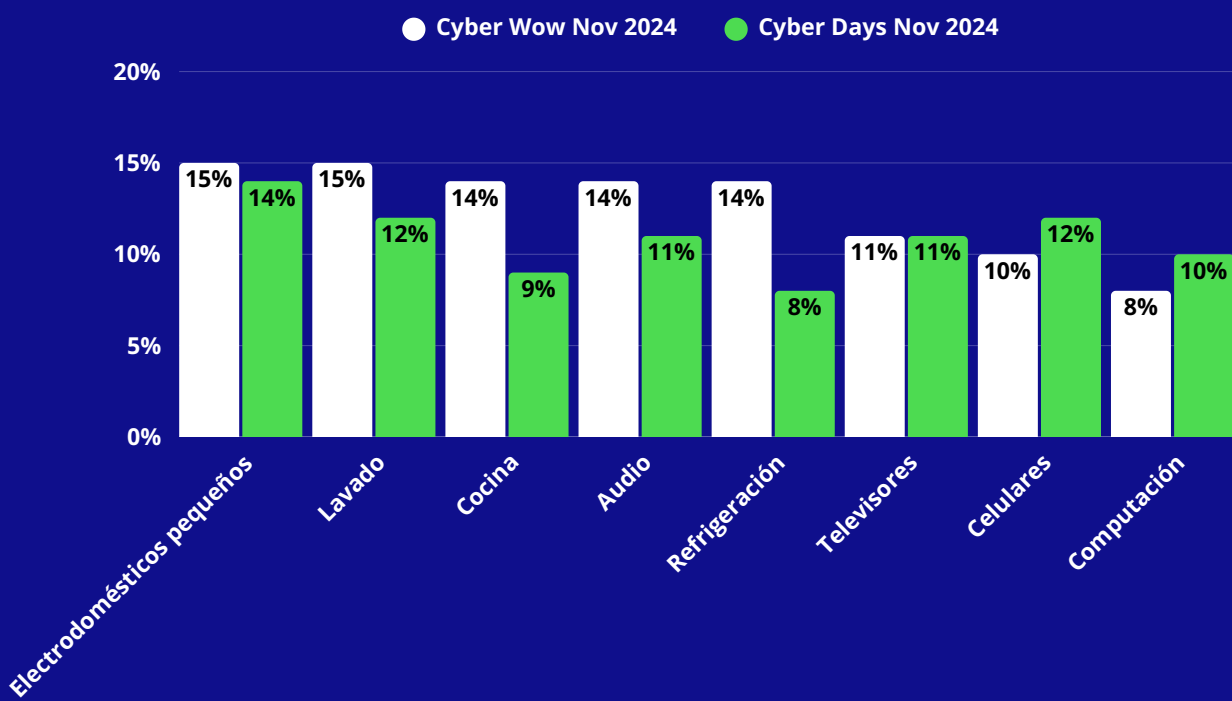
*Durante este estudio, el surtido es calculado mediante el recuento distintivo de los SKUs.



Descuento promedio por Categoría



Descuento promedio Sub Categorías: Electro, Tenología y Línea Blanca

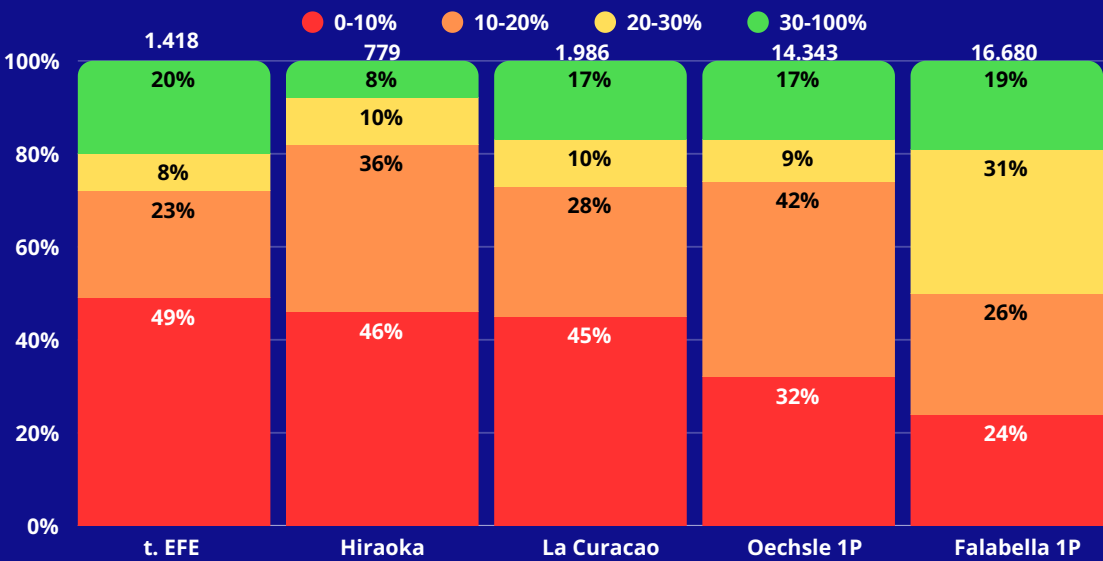


JUGADORES

Cyber Wow - Abril 2025

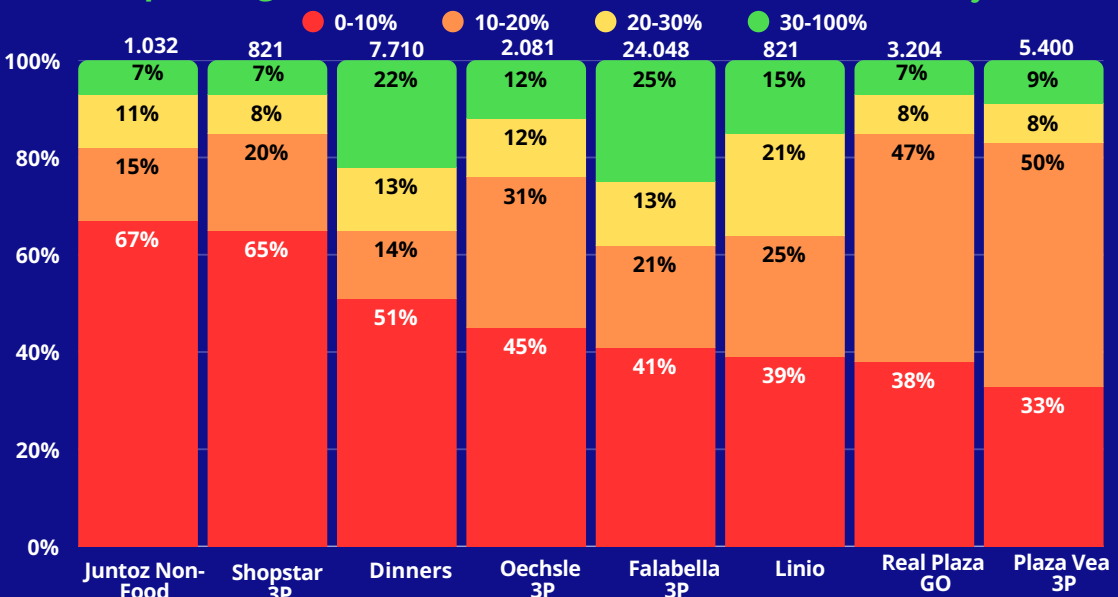
Departamentales Venta Directa (1P)

Surtido por rango de descuento



Marketplace

Surtido por rango de descuento

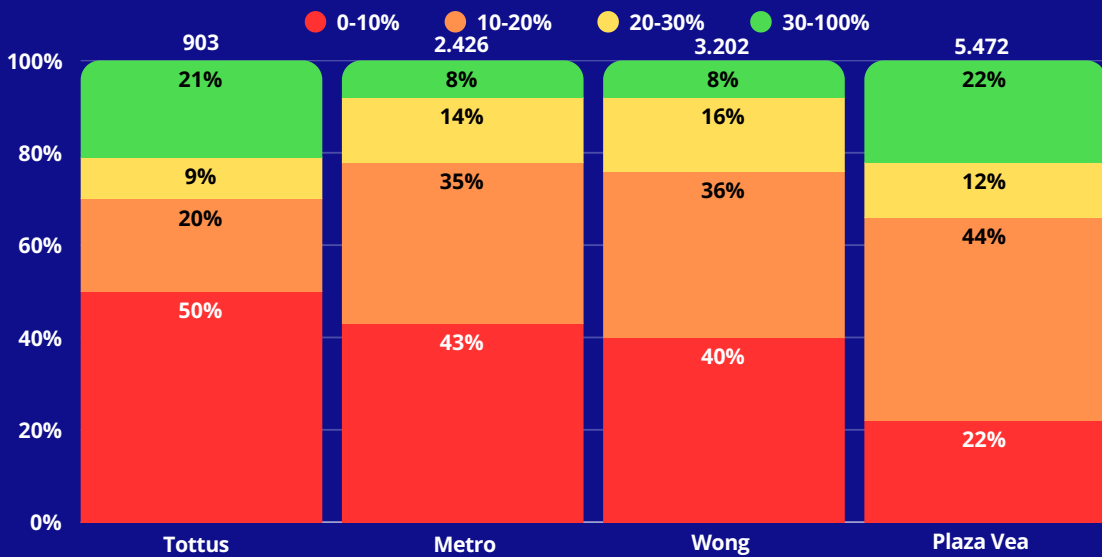




Supermercados

Surtido por rango de descuento

Cyber Wow

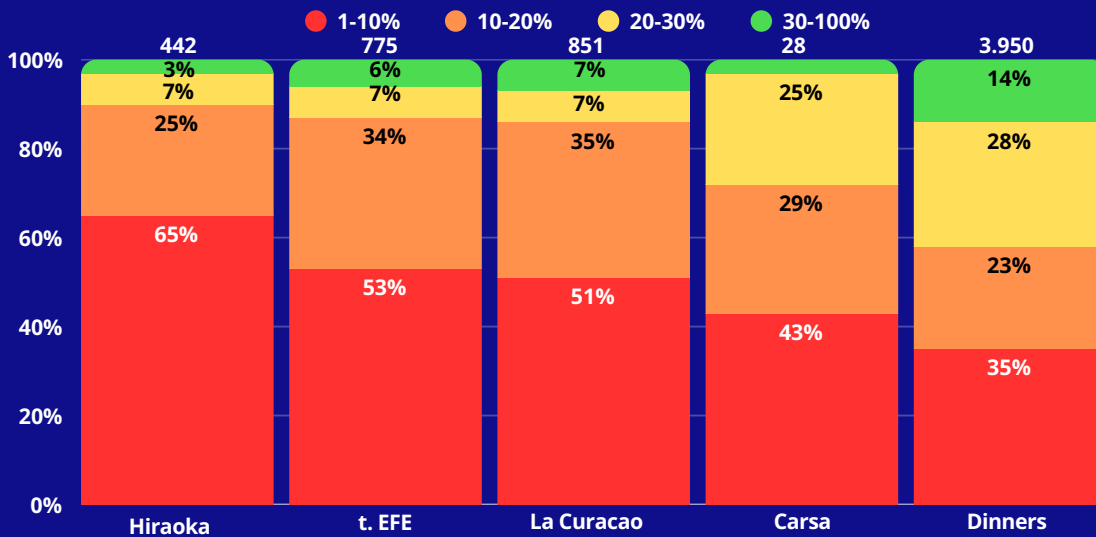


JUGADORES Cyber Days - Nov 2024

Tiendas

Surtido por rango de descuento

Cyber Days



PRINCIPALES CONCLUSIONES

Magnitud de ambos eventos

Notamos que hay **18 veces más productos** con descuento en CW* respecto a CD**. Esto claramente está ligado a la cantidad de tiendas que participan en ambos eventos.

Surtido por categoría

Ambos eventos priorizan el surtido en categorías como **Moda, Electro-Tecnología y Dormitorio**, aunque la estrategia en CD parece estar más cargada hacia las dos primeras, mientras que en CW existe un equilibrio mayor entre las distintas categorías participantes.

Descuentos promedio generales y por categoría

Se observa un descuento promedio general 2 pp más bajo en CD. Esto se debe posiblemente a que **todas las categorías analizadas** presentan un menor descuento promedio en este evento respecto a CW, principalmente Moda, que siendo la categoría con mayor surtido en CD, registra 4 pp menos que en CW.

Respecto a las subcategorías de Electro-Tecnología y Línea Blanca, CW se orienta levemente hacia mayores descuentos en esta última categoría, mientras que CD focaliza sus esfuerzos en Electro y Tecnología.

Jugadores

Las tiendas que participan en ambos eventos poseen estrategias diferentes de descuentos y de volumen de productos, lanzando **mayor surtido en CW que en CD**.

Las estrategias de descuento de cada tienda se diferencian por el **enfoque en categorías de cada una**. En general, un bajo rango de descuento se asocia a bienes durables, y rangos más altos, a categorías de blandos como Moda, Infantil o Belleza.

*CW: Cyber WoW, **CD: Cyber Days



Potencia tus estrategias y maximiza
la rentabilidad con nuestras soluciones
de monitoreo eCommerce.

Contáctanos para descubrir nuevas oportunidades.

