

# Análisis Final

# CyberMonday

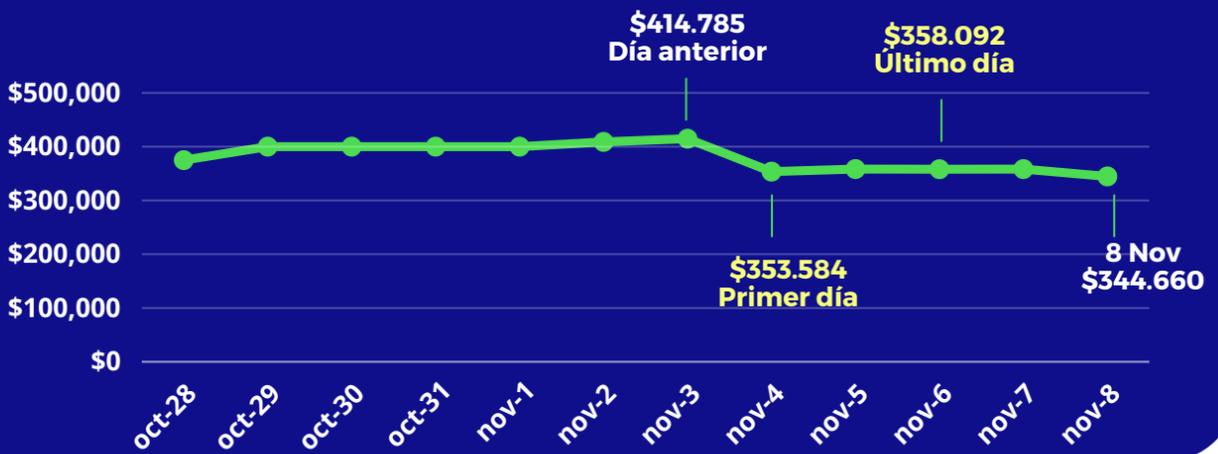
ARGENTINA - NOVIEMBRE 2024

## GENERAL

### Descuento promedio **Últimos dos eventos Cyber Monday**

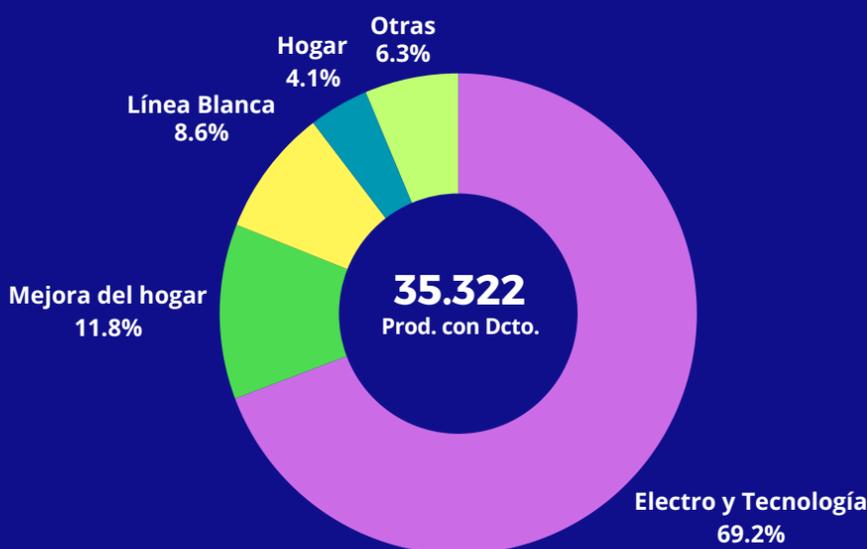


### Precio promedio **General**

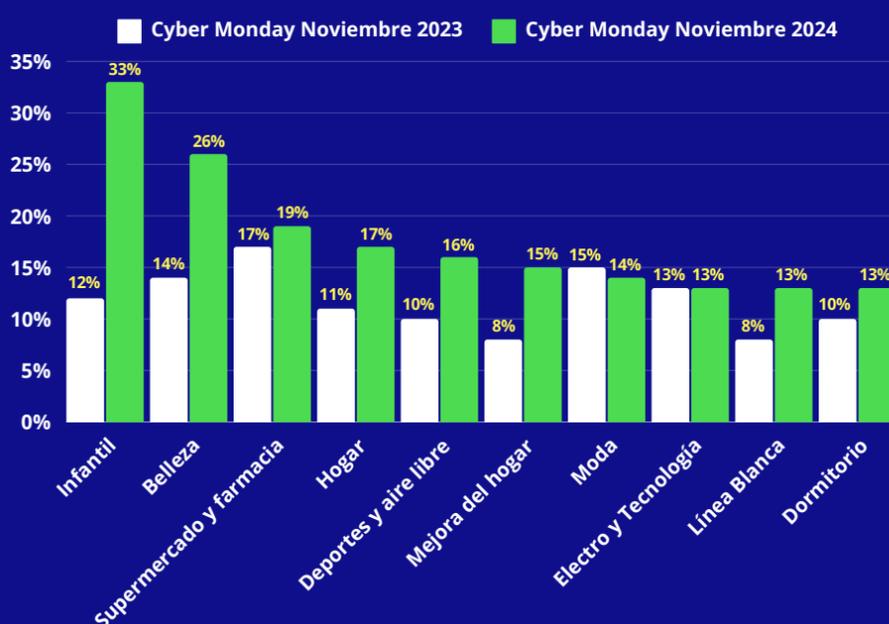


## CATEGORÍAS

### Surtido con descuento por Categoría

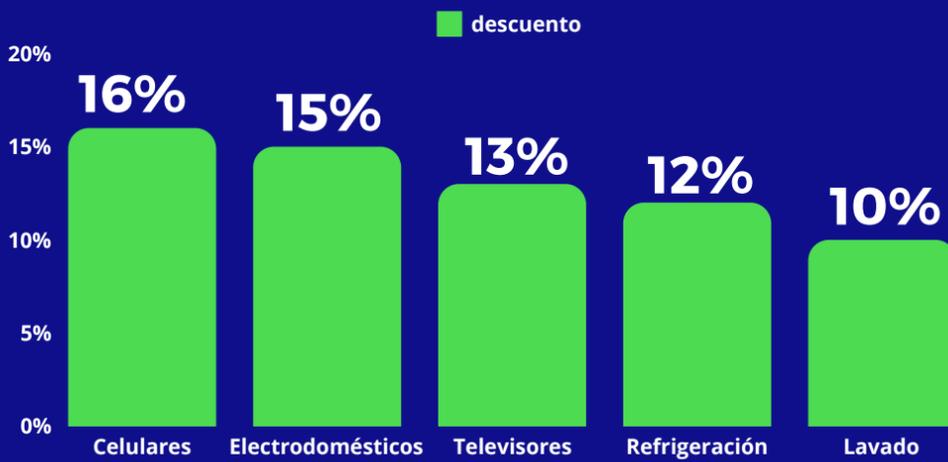


### Descuento promedio por Categoría 2023 vs 2024



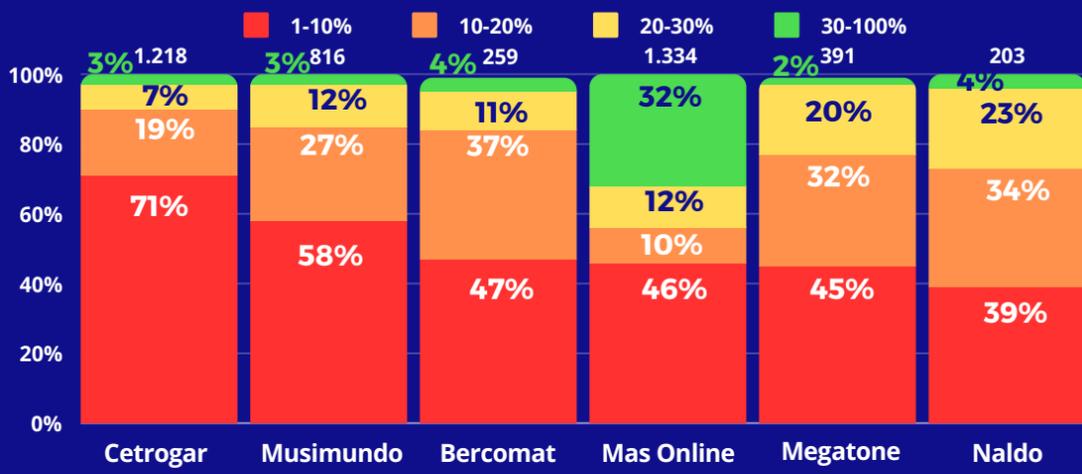


## Descuento promedio por categorías Electro y L. Blanca

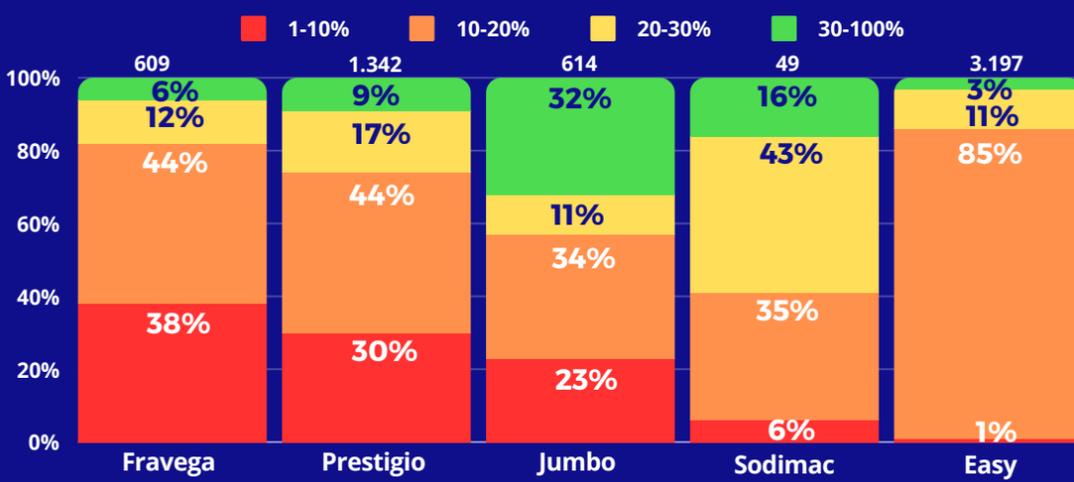


## JUGADORES

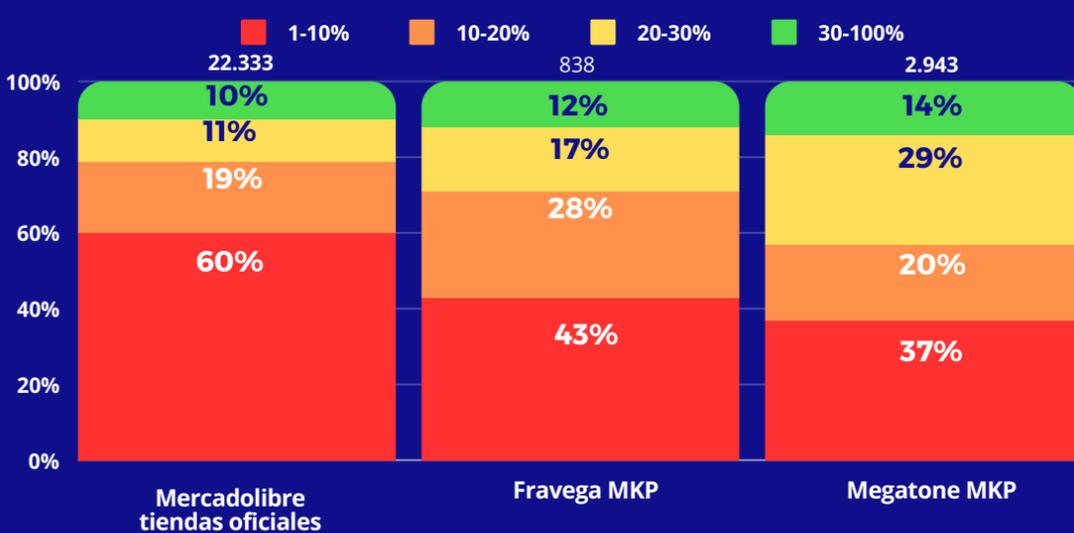
### Departamentales en Venta Directa Surtido por rango de descuento



### Marketplace Surtido por rango de descuento



### Tiendas Especializadas Surtido por rango de descuento





## PRINCIPALES CONCLUSIONES

En esta edición de **Cyber Monday**, el descuento promedio alcanzó un 14%, mostrando un incremento de 2 puntos porcentuales respecto a la edición anterior. Este aumento es evidente al observar la variación de descuentos por categoría, donde se destacan los sectores de Electro y Tecnología como principales receptores de las promociones.

**Concentración de Descuentos:** 7 de cada 10 productos en oferta pertenecen a la categoría de Electro y Tecnología, destacando el enfoque en bienes durables y artículos para la mejora del hogar. Más del 90% de los descuentos se destinan a estas categorías, lo que evidencia una estrategia dirigida a productos de largo plazo que suelen tener mayor valor unitario.

**Descuentos por Categoría:** Este año, las categorías Infantil (33%), Belleza (26%) y Supermercado y Farmacia (19%) mostraron los mayores descuentos promedio. En contraste, Moda y Electro y Tecnología permanecieron en niveles similares a la edición anterior, con descuentos moderados. Dentro de los productos de bienes durables electrónicos, los celulares y electrodomésticos tuvieron descuentos promedio de 16% y 15%, respectivamente. Esto puede atribuirse al tamaño y márgenes de ganancia de estos productos, donde, a mayor tamaño, los descuentos tienden a ser más bajos.

**Estrategia de Descuento por Marketplace:** Los marketplaces y tiendas departamentales siguen una estructura de descuentos homogénea, con la mayoría del surtido en los rangos de 0-10% y 10-20%. Un caso particular es el de Megatone, que destaca al ofrecer mayor cantidad de productos en el rango del 20-30%. Por otro lado, Sodimac presenta una estructura de descuentos más agresiva, con más del 50% de su surtido en niveles de descuento superiores al 20%. Esto se debe directamente al tipo de productos que promociona cada tienda, donde los marketplaces suelen tener mayor surtido en Electro, Tecnología y Línea Blanca.

El enfoque de esta edición en bienes durables ha resultado en un surtido con descuentos generalmente inferiores al 20%, lo cual refleja tanto la estrategia de retención de valor de estos productos como la intención de los retailers de atraer a consumidores que buscan inversión en productos de larga duración. La variabilidad de los descuentos por categoría también sugiere una segmentación estratégica, buscando captar diversos segmentos de consumidores y maximizar el tráfico en distintas categorías de productos.

### Proyecciones para 2025

Para 2025, se anticipa que la tendencia hacia los bienes durables y tecnología seguirá predominando en el Cyber Monday. Sin embargo, la necesidad de mantenerse competitivos en un mercado cada vez más digitalizado puede incentivar mayores descuentos promedio, especialmente en categorías como Electrónica y Hogar. Además, los retailers podrían implementar una diversificación más marcada en los niveles de descuento y personalización de ofertas para captar la demanda en sectores menos explotados. Esto, junto a la inclusión de tecnologías de análisis de datos y estrategias de remarketing, podría llevar a un crecimiento sostenido de la participación de los marketplaces en la economía digital Argentina.



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

**Contáctanos para descubrir nuevas oportunidades.**

