



Análisis Final

CyberWow / CyberDays

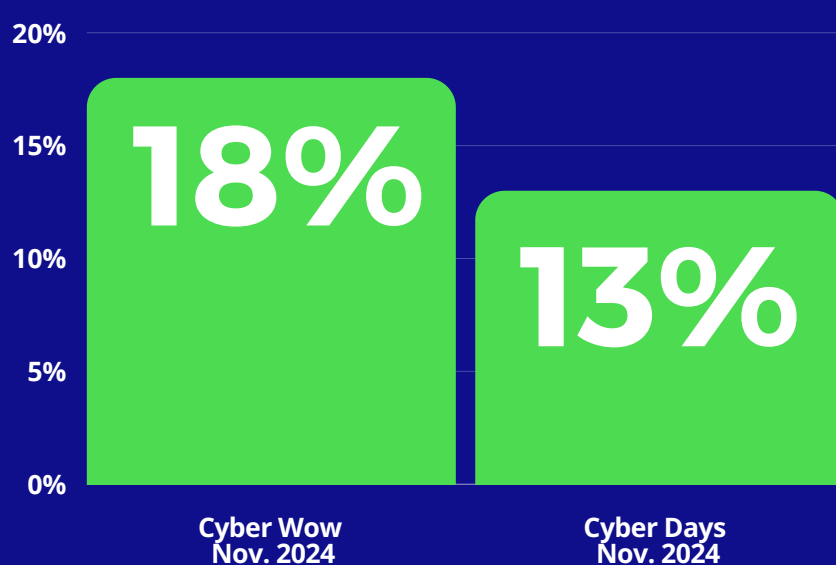
CONSOLIDADO - NOVIEMBRE 2024



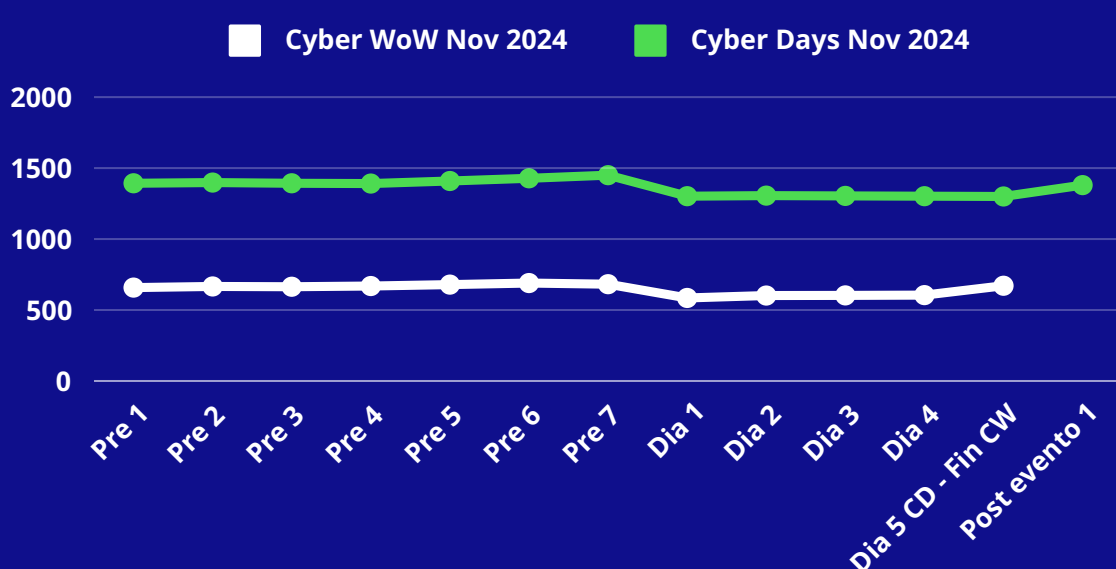
GENERAL

Comparativa Cyber Wow - Cyber Days

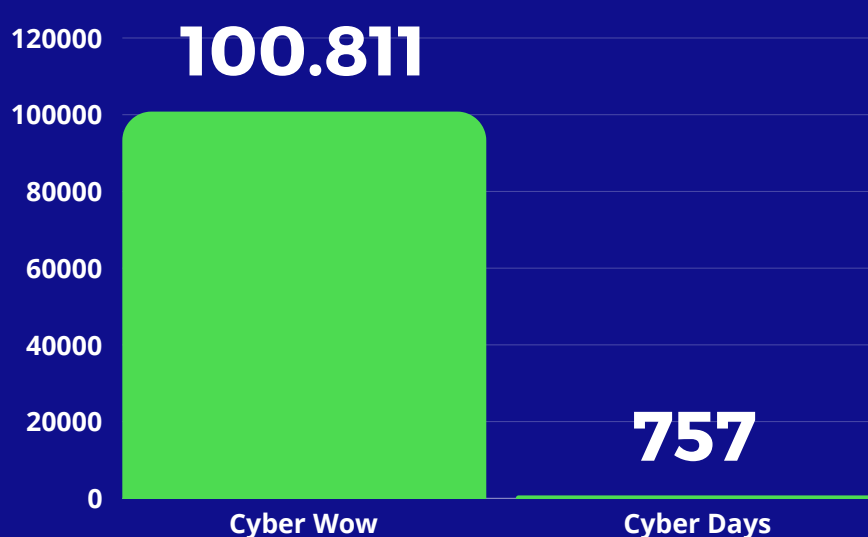
Descuento promedio eventos Noviembre 2024



Precio promedio de productos con descuento



Surtido de Productos con descuento*

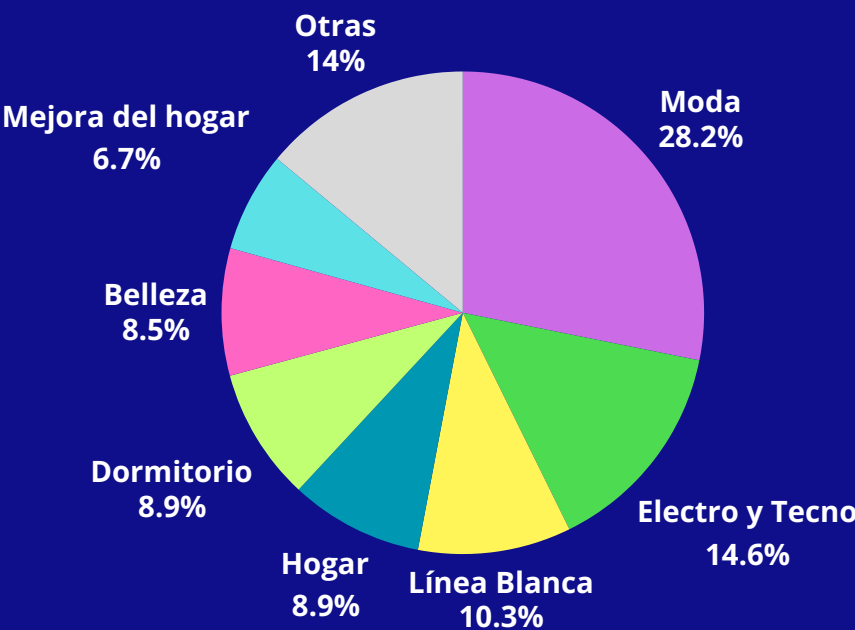


*Durante este estudio, el surtido es calculado mediante el recuento distintivo de los SKUs.

CATEGORÍAS

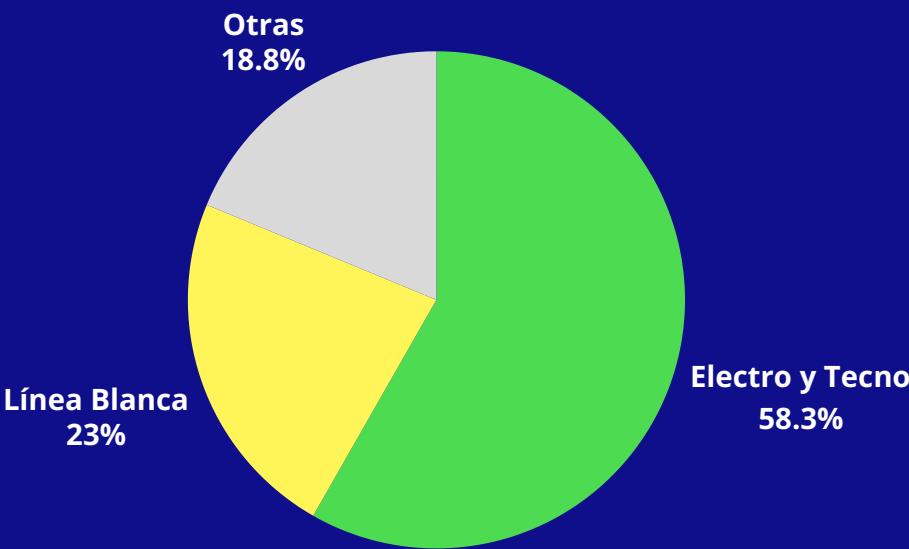
Surtido con descuento por Categoría

Cyber Wow

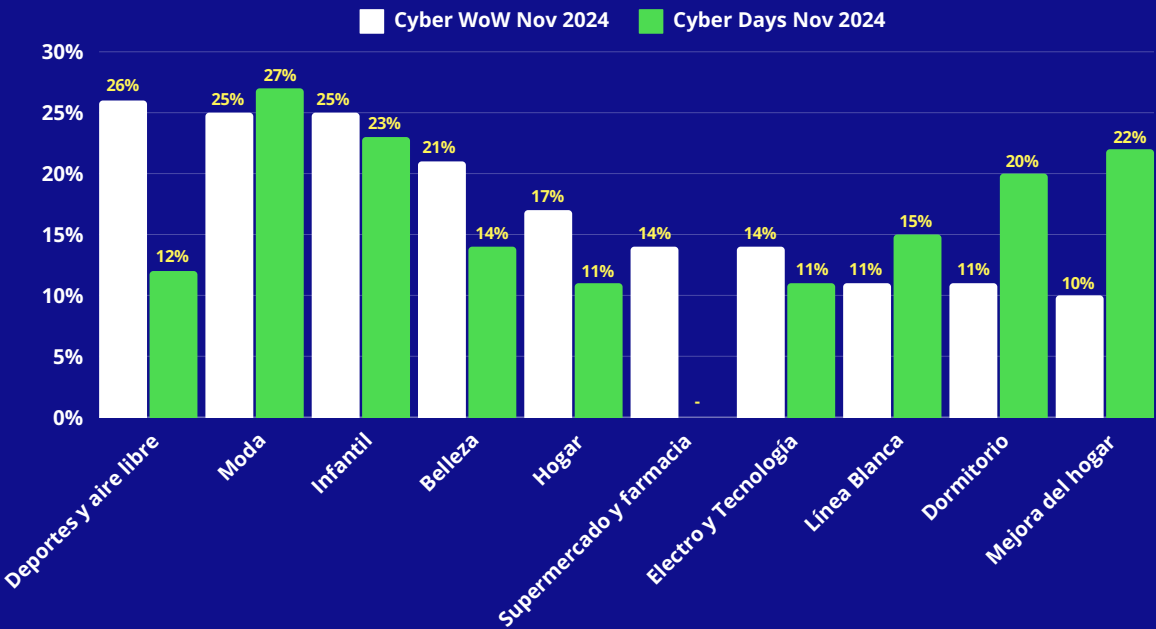


Surtido con descuento por Categoría

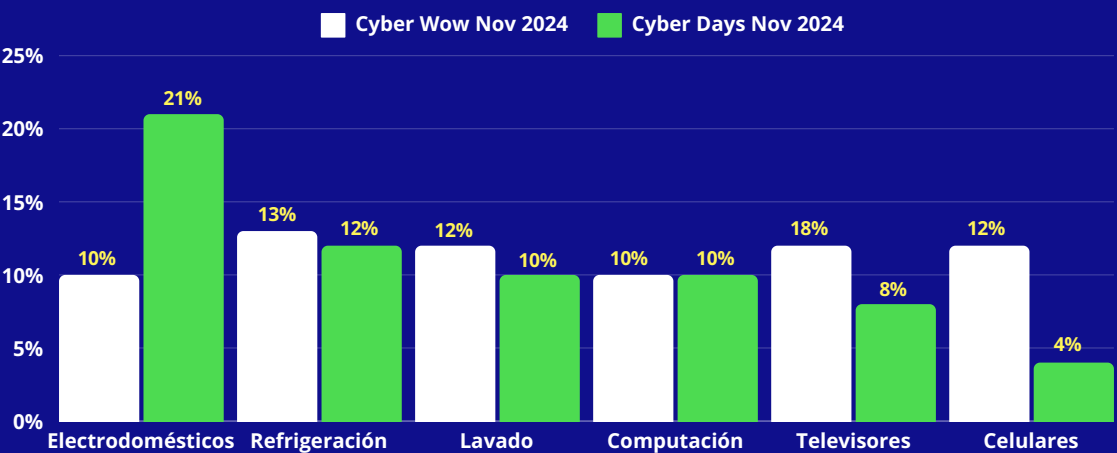
Cyber Days



Descuento promedio por Categoría



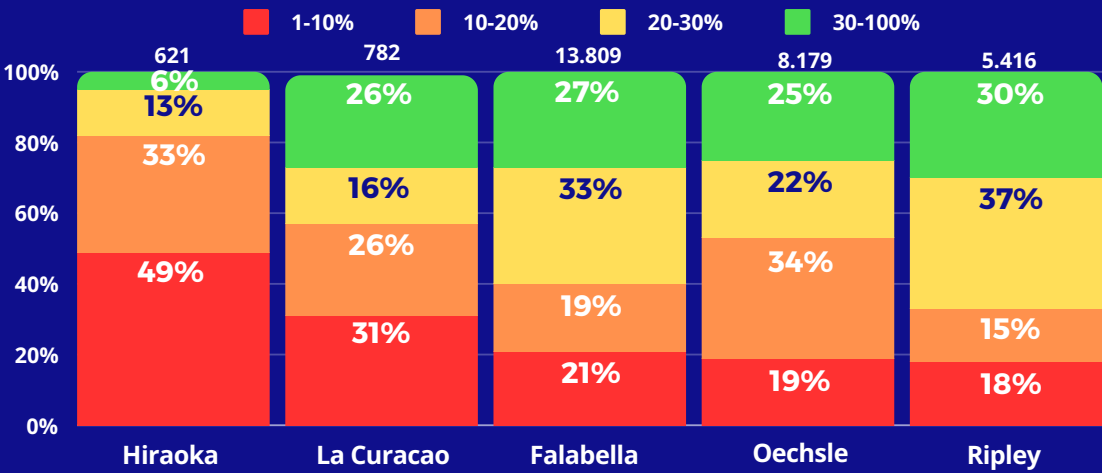
Descuento promedio Sub Categorías:
Electro, Tecnología y Línea Blanca



JUGADORES
Cyber Wow - Nov 2024

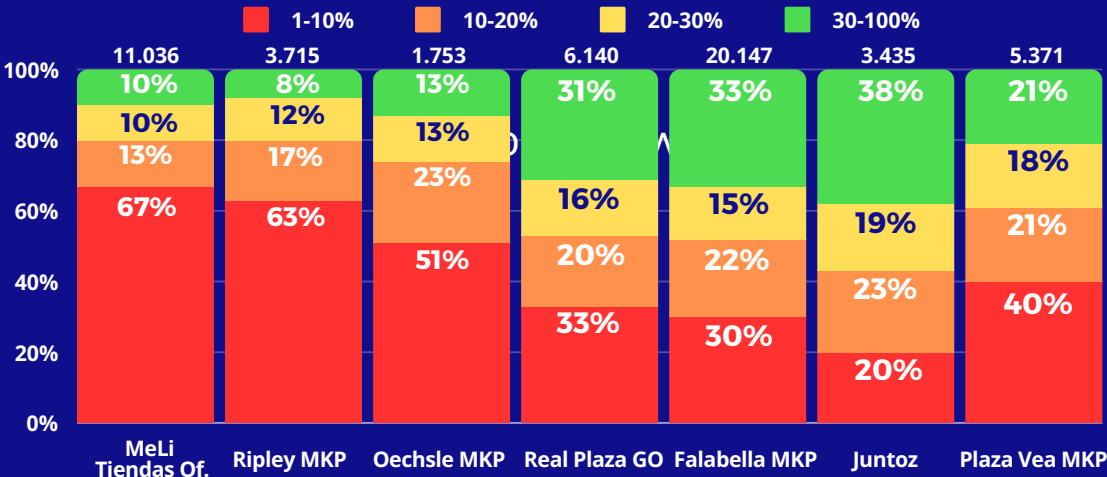
Departamentales Venta Directa
Surtido por rango de descuento

Cyber Wow



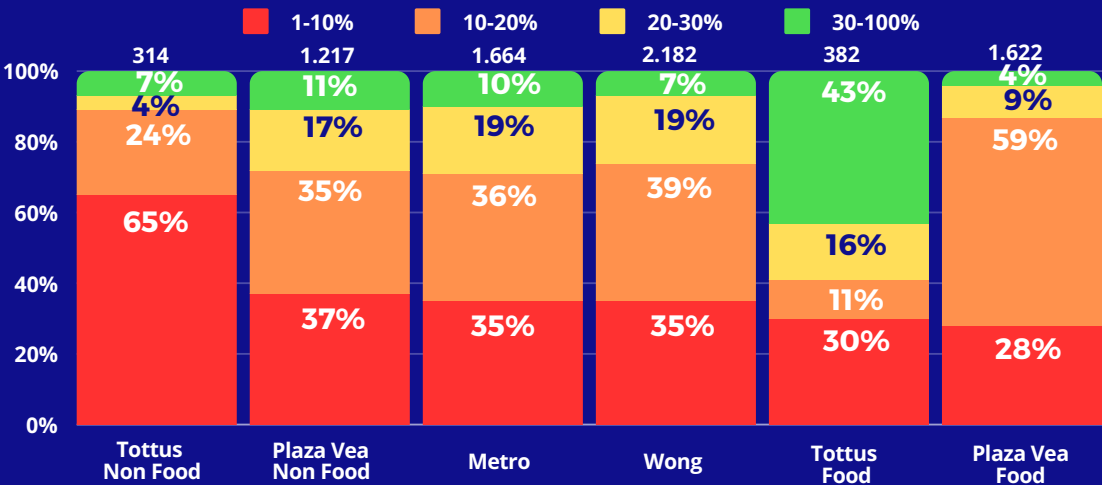
Marketplace
Surtido por rango de descuento

Cyber Wow



Supermercados
Surtido por rango de descuento

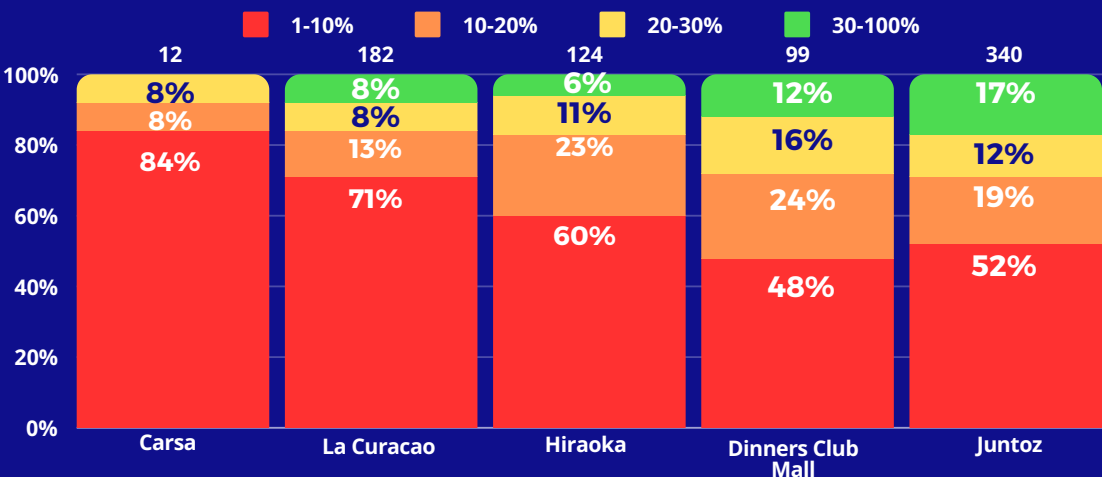
Cyber Wow



JUGADORES
Cyber Days - Nov 2024

Tiendas
Surtido por rango de descuento

Cyber Days



PRINCIPALES CONCLUSIONES

El eCommerce en Perú ha mostrado un gran movimiento, especialmente durante los últimos eventos comerciales, como **Cyber WoW y Cyber Days**. Estos eventos, comparten el objetivo de impulsar las ventas online, sin embargo presentan diferencias significativas en su enfoque, especialmente en términos de descuentos, surtido y categorías de productos.

Descuentos y Surtido

Ambos eventos presentan estrategias diferenciadas en descuentos y surtido:

- **Descuentos Promedio:** Cyber Wow destaca con un descuento promedio más alto, superando a Cyber Days en 5 puntos porcentuales. Esto se debe a la mayor variedad en categorías como Moda, Belleza, Infantil y Deportes, que suelen manejar márgenes de ganancia y rotación más elevados. En contraste, Cyber Days se centra, casi en su totalidad en bienes durables, cuyos descuentos son más conservadores.
- **Surtido:** Cyber WoW cuenta con un portafolio de más de 100,000 productos con descuento, mientras que Cyber Days no alcanza cifras comparables. En Cyber WoW, Moda domina con 3 de cada 10 productos en descuento, mientras que Cyber Days concentra su surtido en bienes durables como línea blanca y tecnología (8 de cada 10 productos).

Precios Promedio y Desempeño por Categoría

- **Precios Promedio:** Aunque ambos eventos presentan una caída de precios durante las promociones, Cyber Days mantiene precios promedio más altos debido a su enfoque en bienes durables.
- **Categorías Destacadas:** Cyber WoW sobresale en categorías como Deportes y Aire Libre, Belleza, Hogar, y Electro y Tecnología, con descuentos más agresivos.

Cyber Days tiene su fortaleza en Línea Blanca, Dormitorio, y Mejora del Hogar.

Particularmente en Electro y Tecnología, los descuentos en celulares y televisores fueron mayores en Cyber WoW, con una diferencia de 8 y 4 puntos porcentuales, respectivamente. Por otro lado, los electrodomésticos registraron mejores descuentos en Cyber Days, destacando con un promedio del 21% frente al 10% de Cyber WoW.

Participación de Tiendas y Rango de Descuento

Cyber WoW exhibe una participación más diversa de tiendas y surtido. Un caso representativo es Juntouz, que en Cyber WoW ofreció 3,435 productos en descuento (más del 50% con rebajas superiores al 20%), mientras que en Cyber Days redujo su participación a solo 340 productos, con la mayoría en el rango de 1-10% de descuento.

Proyecciones para 2025

Se espera un crecimiento sostenido del comercio electrónico en Perú, impulsado por la consolidación de eventos promocionales y la diversificación de categorías. Entre las tendencias más destacadas se proyectan:

- **Incremento en la Competencia:** Se apuesta a que más marcas y tiendas participarán en eventos como Cyber WoW, ampliando el surtido y mejorando los descuentos.
- **Enfoque en Experiencia del Usuario:** Personalización, métodos de pago innovadores y opciones logísticas mejoradas serán clave para captar la preferencia del consumidor.
- **Crecimiento de Categorías Emergentes:** Moda, Belleza y Hogar continuarán ganando protagonismo, mientras que categorías de bienes durables buscarán diferenciarse con estrategias de financiamiento y servicios adicionales.
- **Aceleración Digital:** La adopción de tecnologías avanzadas como inteligencia artificial y análisis de datos fortalecerá la capacidad de las empresas para optimizar sus campañas y ofertas durante estos eventos.

El éxito de eventos como **Cyber WoW y Cyber Days** no solo depende de los descuentos, sino de una estrategia de surtido bien ejecutada y un enfoque centrado en las necesidades del consumidor. Para 2025, las marcas que inviertan en personalización y tecnología avanzada estarán mejor posicionadas en el eCommerce. Comprender los patrones de compra y analizar continuamente los datos de rendimiento será clave para optimizar operaciones y mejorar la experiencia de compra, asegurando la competitividad en un mercado cada vez más dinámico.



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

Contáctanos para descubrir nuevas oportunidades.

