

# Análisis Final

# HotSale

COLOMBIA OCTUBRE 2024

## GENERAL

### Descuento promedio **Últimos eventos HotSale**

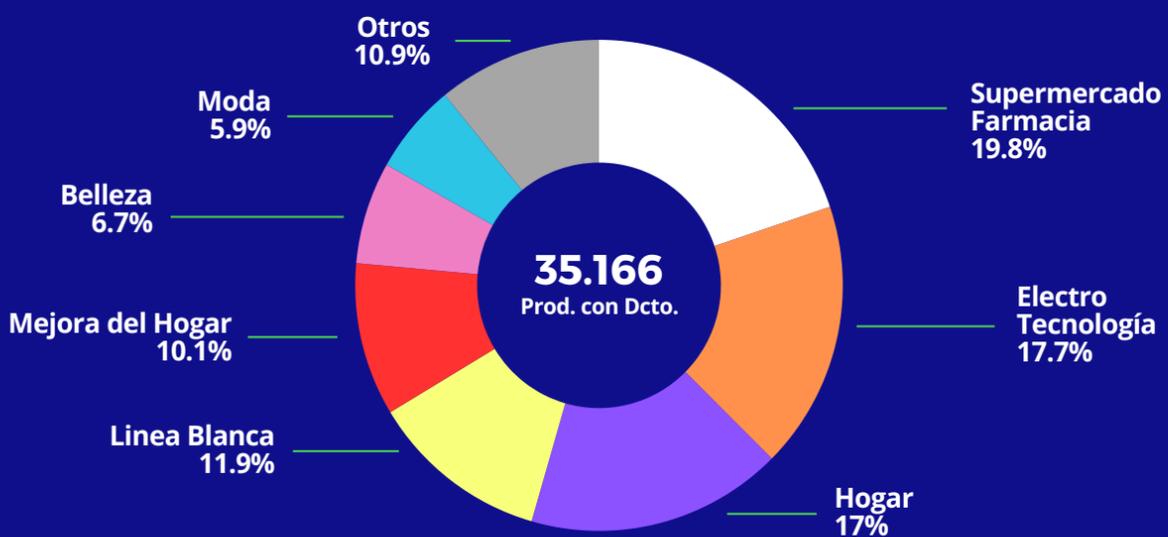


### Precio promedio **General**



## CATEGORÍAS

### Surtido con descuento por Categoría



### Descuento promedio por Categoría 2023 vs 2024



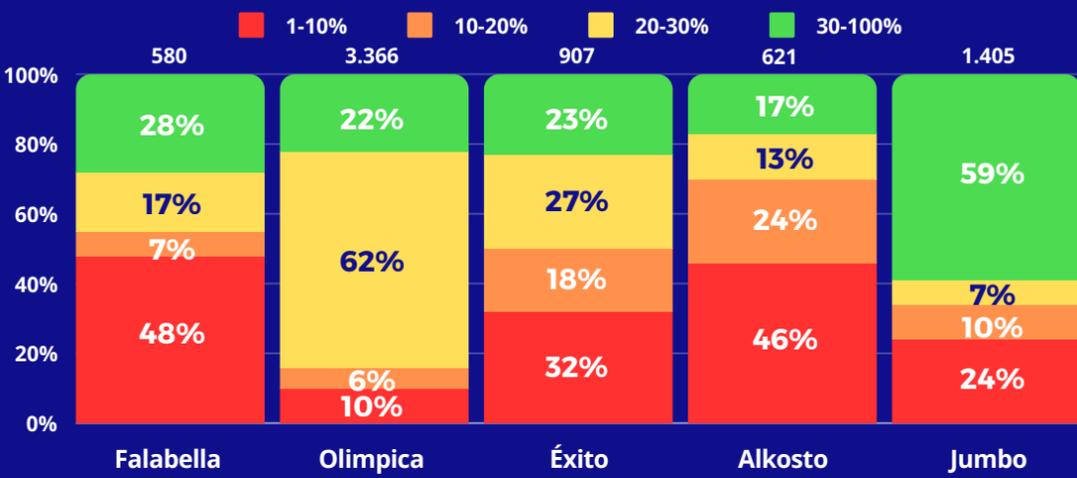


### Descuento promedio por categorías Electro y L. Blanca

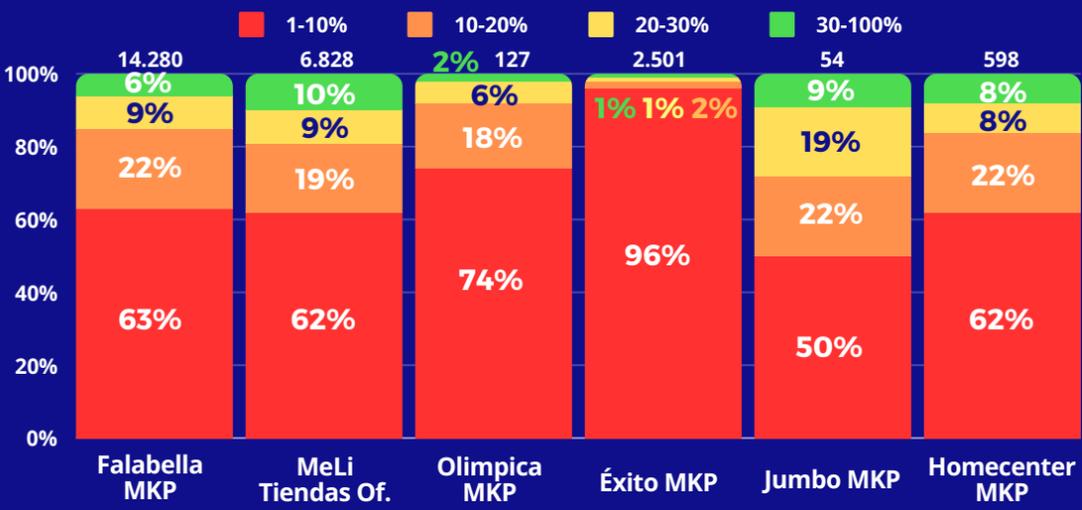


## JUGADORES

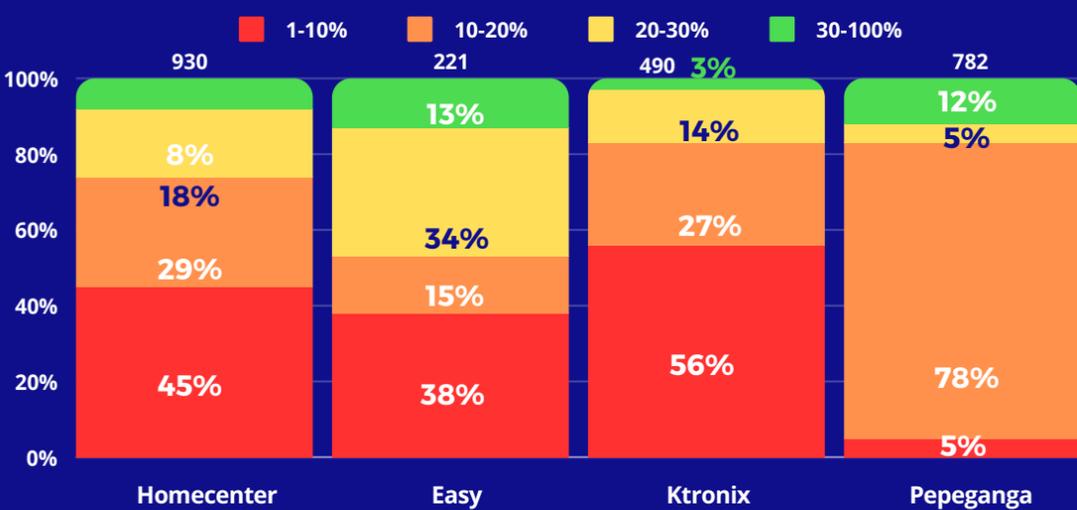
### Departamentales en Venta Directa Surtido por rango de descuento



### Marketplace Surtido por rango de descuento

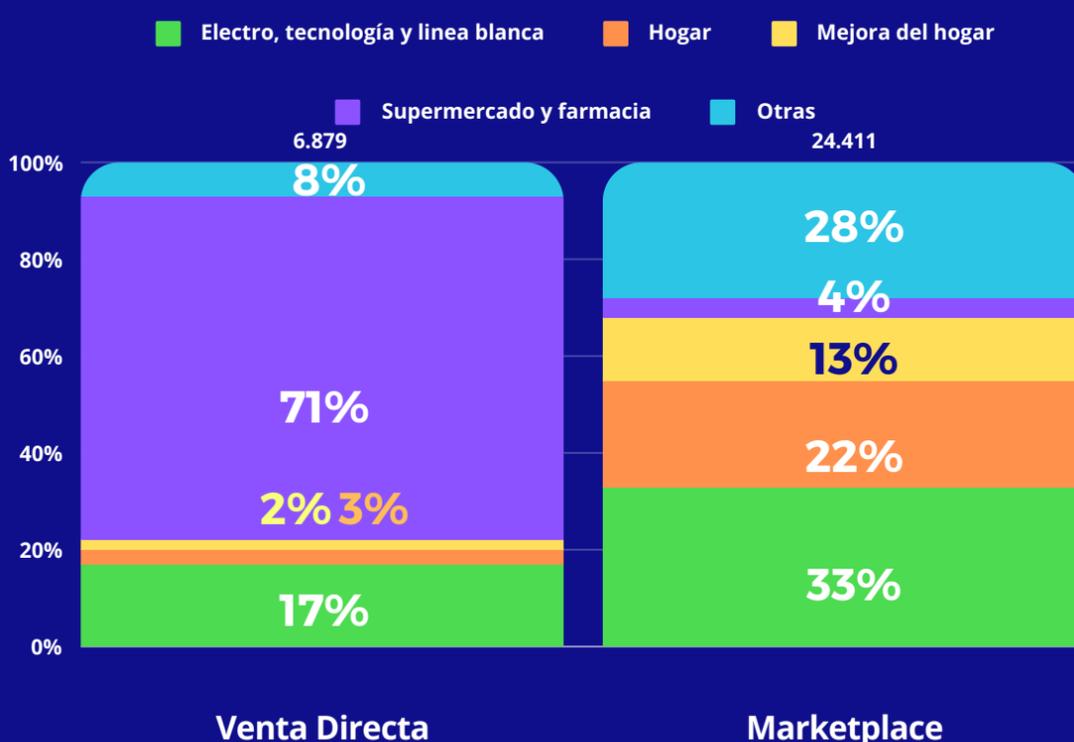


### Tiendas Especializadas Surtido por rango de descuento





### Venta Directa y Marketplace Surtido por categoría



## PRINCIPALES CONCLUSIONES

La última versión de **HotSale Colombia 2024** se caracterizó por una menor agresividad en sus rebajas, cerrando con un **descuento promedio del 14%**, 1 punto porcentual menos que el primer día y el más bajo de las últimas tres ediciones.

El **76.5% del surtido en descuento** se concentró en productos de **supermercado, tecnología, línea blanca, hogar y mejora del hogar**. Aunque Moda y Belleza tuvieron una menor presencia en el surtido (12%), destacaron en sus descuentos promedio, incrementando 6 pp y 2 pp respectivamente en comparación con octubre de 2023.

En cuanto a las subcategorías, **televisores lideraron los descuentos en línea blanca y electro (10%)**, mientras que la categoría de computación mostró promociones más conservadoras (4%).

**Los marketplaces enfocaron su surtido promocional en bienes durables**, con más del **70% de sus productos bajo el 20% de descuento**. Las tiendas departamentales mostraron distintas estrategias:

- **Olímpica y Jumbo:** Descuentos agresivos enfocados en supermercado.
- **Éxito:** Estrategia balanceada, combinando descuentos moderados y altos entre supermercado, moda y bienes durables.
- **Alkosto:** Mayor proporción de descuentos moderados (70% del surtido bajo el 20%).
- **Falabella:** Descuentos mixtos según categorías.

Este evento refleja un ajuste hacia promociones más controladas, con un claro enfoque en productos esenciales y bienes de alta demanda. La diferencia en las estrategias de descuento entre marketplaces y tiendas físicas resalta la importancia de adaptar las promociones según las categorías clave y las expectativas del consumidor.



**Potencia tus estrategias y maximiza la rentabilidad con nuestras soluciones de monitoreo eCommerce.**  
**Contáctanos para descubrir nuevas oportunidades.**

