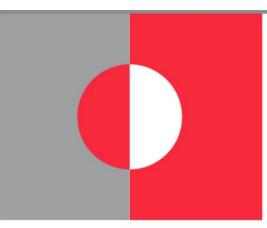
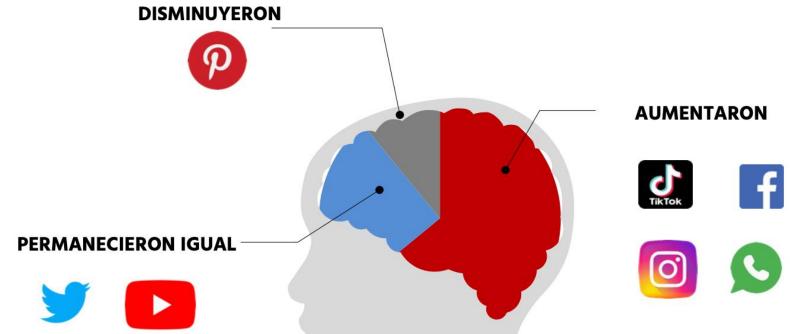


#### **CONSUMO REDES SOCIALES**

	2022	2021		2020
9	96%	93%		90%
f	87%	73%		68%
O	83%	66%		56%
	69%	68%		67%
TikTok	37%	29%		
7	28%	28%	lacksquare	44%



## VARIACIONES EN EL CONSUMO DE REDES SOCIALES





## Edades que utilizan



18-24 años **25-35 años 36-50 años** Mayor de 50 años 2022 2021
21% 29%
44% 37%
29% 27%
6% 7%



#### ¿Qué plataformas usas?

Tienen una cuenta activa y/o paga

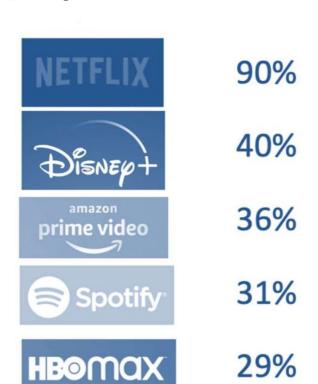
Sí

74%

No

26%

Base: 2641



16%



## Razones para comprar en tiendas físicas



#### **COMPRAS ACTUALES**

Prefieren realizar compras en tiendas

Tienda física 65% Plataformas virtuales 35%

Base: 263

Para no llevarme una sorpresa, que no me quede o sea lo que no quiere			
Porque me gusta vivir la experiencia presencial			
Me gusta salir, ayuda a no estar más encerrado	41%		
Desconfío de la seguridad del internet	37%		
No me gusta comprar con tarjetas	6%		
Lo que quiero no lo venden de manera virtual	4%		
No sé usar las plataformas/no sé comprar virtual	3%		

#### Razones para comprar en plataformas virtuales

Ahorro en desplazamiento y tiempo	64%
Hay mayores descuentos	44%
Mayor agilidad	36%
Hay mayor stock de productos	24%
Porque no tienen tienda física	15%

Base: 921

Base: 1710



#### **COMPRAS ACTUALES**

## Compras en tiendas físicas

## Compras en plataformas virtuales

Ropa Zapatos Muebles y decoración para el hogar Comida Útiles escolares Detergentes y productos de limpieza Cosméticos y cuidado personal Alimentos preparados – restaurantes Electrodomésticos Productos para las mascotas Tecnología Libros, películas música y juegos Viajes (tiquetes aéreos, hospedajes, etc)	91% 88% 79% 78% 74% 70% 66% 65% 64% 57% 40% 27%	Viajes (tiquetes aéreos, hospedajes, etc Libros, películas música y juegos Alimentos preparados – restaurantes Tecnología Productos para las mascotas Electrodomésticos Cosméticos y cuidado personal Detergentes y productos de limpieza Comida Útiles escolares Muebles y decoración para el hogar Zapatos Ropa	77% 66% 50% 49% 43% 42% 37% 30% 29% 27% 19%
--	--	---	---





Base: 2607

#### **COMPRAS POR INTERNET**

## Con qué dispositivo realiza las compras online



Celular 76%



Portátil 16%

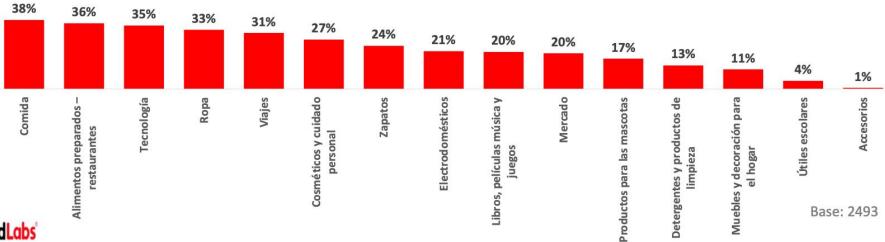


Ordenador de mesa 6%



Tableta 1%

Base: 2519





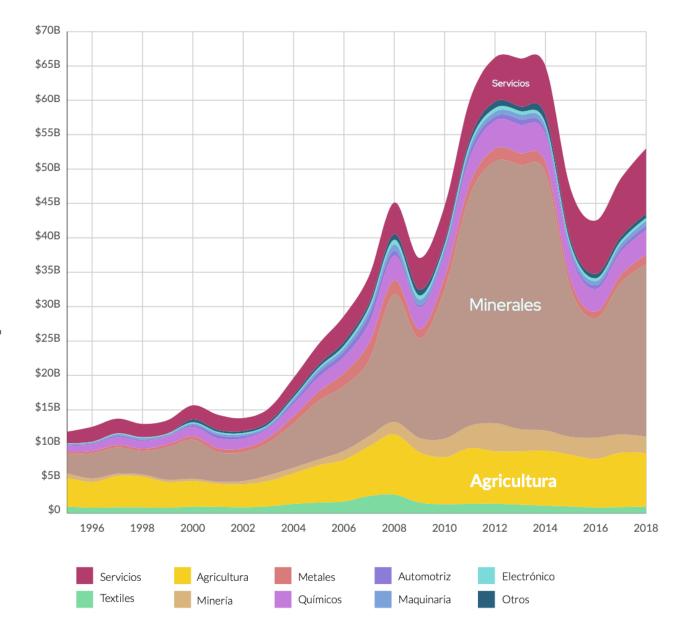
# Colombia

## Desarrollo **económico**

Según el Banco Mundial el PIB colombiano en 2019 estuvo alrededor del US\$323 mil millones. Colombia tiene cerca del 56% de su PIB proveniente del sector de servicios, seguido del 30% de industria y 7% de agricultura. (Fuente: FMI)

En 2018, Colombia exportó US\$53 mil millones, de los cuales 47% corresponden a la categoría de minerales (petróleo y carbón), 17% a servicios (turismo y transporte), y 10% a la agricultura (café, plátano y flores). Las buenas relaciones con Colombia hacen que Brasil sea el octavo mayor destino de las exportaciones colombianas y cuarto mayor recurso de importaciones para el país.

Fuente:
PIB Colombia
Atlas of economic complexity



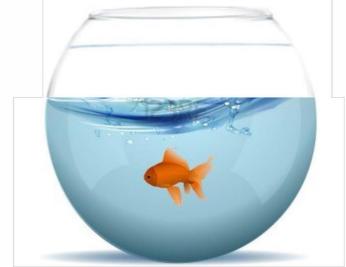
## Estrategia de Mercados

**OCEANO ROJO** 

**OCEANO AZUL** 







**Imitar competidor** 

Competir en precio

**Reducir costes** 

Diferenciar de competidor

Competir en valor

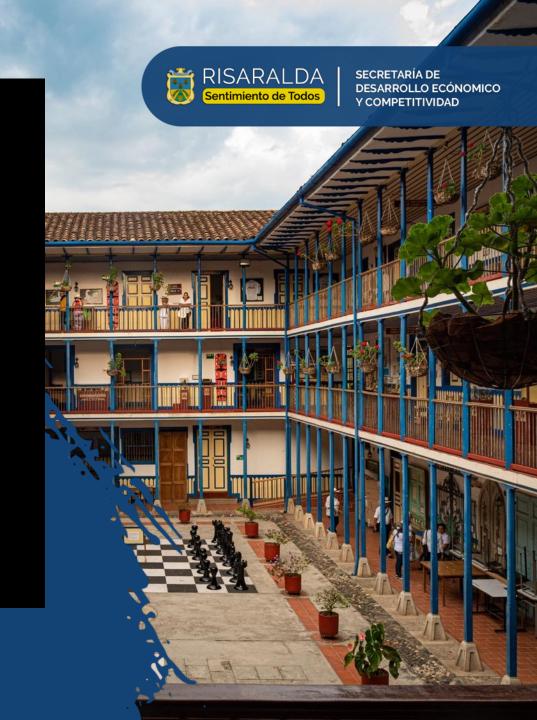
Aumentar la experiencia

Gobernación de Sentimiento de Todos



### ¿por qué el marketing digital?

- generar reconocimiento y reputación de marca
- desarrollar lealtad de clientes actuales
- captar clientes potenciales
- mejorar servicio al cliente
- aumentar ventas
- optimizar costos
- competir contra grandes empresas
- incrementar tráfico
- mejorar posicionamiento





## Casos de éxito del Departamento

- -Panelaza
- -Pereira Apiarios Castañeda-
- -Pereira Flor de Apia-Apia
- -Patacroonch-Pereira
- -Café horizontes-Marsella
- -Cerveza artesanal 2Rios-la Virginia
- -Horfrubella mora IQF la bella



# Casos de éxito del Departamento

- -Panelaza
- -Pereira Apiarios Castañeda-
- -Pereira Flor de Apia-Apia
- -Patacroonch-Pereira
- -Café horizontes-Marsella
- -Cerveza artesanal 2Rios-la Virginia
- -Horfrubella mora IQF la bella
- APECAFEQ Quinchia
- Frutieje
- Ammucamp santa rosa
- Asopri
- Asocafe tatama
- Asoproalca- apia
- Asofrutas- jeferson
- Aspable Belen de umbria



## Caso de éxito

Comercio electrónico, una necesidad para los exportadores colombianos

En el último año ProColombia ha capacitado a alrededor de 1.400 empresarios para exportar a través de plataformas digitales. Ya son 44 compañías las que a través de eBay y Amazon exportan sus productos, desde café hasta vestidos de baño.

Ingresar al mundo de comercio electrónico, más que un lujo o una tendencia, hoy es una necesidad para los empresarios colombianos interesados en el crecimiento de sus negocios y en la conquista de nuevos mercados.

https://prensa.procolombia.co/comercio-electronico-una-necesidadpara-los-exportadores-colombianos





## Plantilla

Pereira

80%

Dosquebradas

5%

Santa Rosa de Cabal

5%

Otros municipios

10%

Prestadores de sector turístico impactados





