

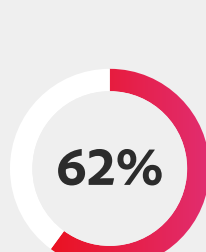
Findings & Insights Hot Sale 2022.

Resultados publicados
por los principales competidores
del e-commerce

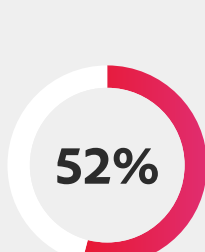


La campaña de venta online más grande de México, mejor conocida como **Hot Sale**, registró la participación del **52% de internautas mexicanos**, representando un **incremento del 10% en comparación con 2021 (42%)**.

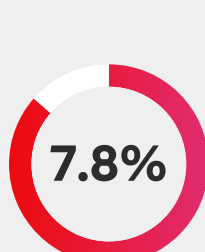
A continuación, un breve resumen de los resultados publicados por algunos de los principales competidores del mercado en e-commerce que tienen una participación importante durante **Hot Sale 2022**.



de los usuarios combinaron el canal físico y digital para sus compras



de las empresas participantes utilizaron estrategias omnicanal



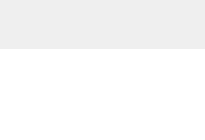
de cada 10 compradores se sienten seguros al comprar en línea durante **Hot Sale**



de los productos en promoción fueron electrónicos y tecnología



de los internautas mexicanos compraron, siendo más de **12 millones** de personas



de recuperación en ventas en cuanto a viajes

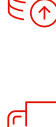


Categorías

- Más compradas: belleza, cuidado personal, electrónicos y moda.
- Destacadas: cursos, entretenimiento, finanzas, hogar, hospedaje y muebles.
- Más descuento: hogar con el **19%**.
- Las compras para mascotas aumentaron.



BNPL (Buy Now Pay Later) superó las búsquedas de MSI (meses sin intereses)



Incremento anual del **25.2%**



Retail con un **64%** de las ventas totales



Ticket promedio estable de **\$1,629 MXN**



Tarjetas de crédito y débito para pagos en línea, y efectivo en canal físico



Se duplicaron las ventas totales registradas en **2019**



Descuentos más frecuentes del **21% al 40%**



El envío a domicilio se mantuvo como el método de entrega preferido

15 días previos al evento, incrementaron un **27%** las búsquedas sobre **Hot Sale**.

14.6 millones
de órdenes de compra

23,240 millones
de pesos se generaron en la edición de **Hot Sale 2022**

19 millones
de unidades vendidas

Fuente: **amvo**

amazon.com.mx

Productos Top:

Papel higiénico: suficiente para cubrir la distancia entre México y China de ida y vuelta.

Libros: si se apilaran sobrepasarían la cima del Monte Everest.



Productos más vendidos:



Echo Dot 3ra y 4ta Gen



Laptop HUAWEI MateBook D15



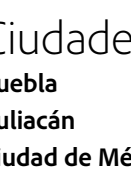
PlayStation 5 Standard Edition



Lloyd's Foco Inteligente Wi-Fi



Fire TV Stick Lite



Revlon Salon One-Step



Papel Higiénico Regio Aires de Frescura 32 rollos.



L'Oreal Paris Serum Revitalift



Nintendo Switch Neon 32GB 1.1 Standard Edition



Xbox Series X

Coppel

Categoría más rentable:

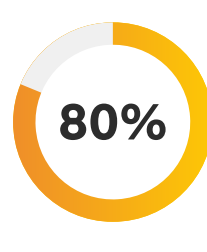
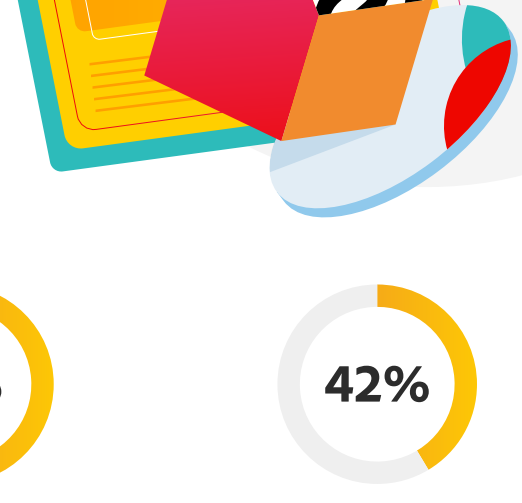
Mejoras del hogar

Ciudades con más compras:

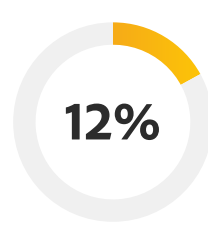
Puebla

Culiacán

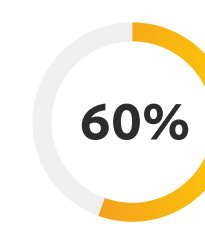
Ciudad de México



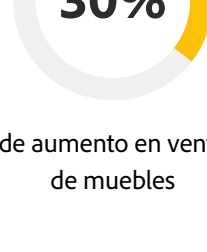
de incremento en ventas en línea



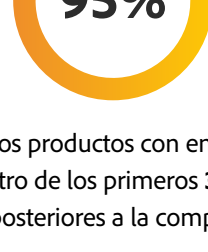
de las compras realizadas por clientes nuevos



de los usuarios que compraron por primera vez fue a través de canales digitales



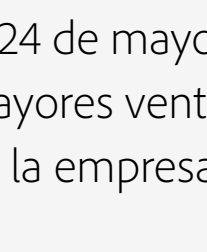
de crecimiento en transporte y movilidad



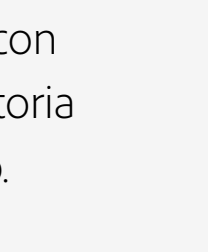
de aumento en moda



en descuentos



de aumento en venta de muebles



de los productos con entrega dentro de los primeros **3 días** posteriores a la compra

mercado libre

El 24 de mayo fue el día con mayores ventas en la historia de la empresa en México.

• La categoría de electrónicos lideró las ventas, seguido por hogar e industria.

• Las entregas más rápidas en la historia de **Mercado Libre**: el **88%** fueron entregadas en menos de **24hrs.**



Estados con más compras realizadas:

Estado de México

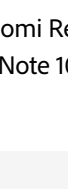
Ciudad de México

Jalisco

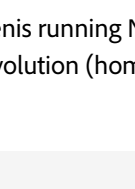
Veracruz

Nuevo León

Productos más vendidos:



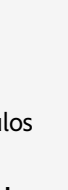
iPhone 13



Playstation 5



Xbox Series S



Xiaomi Redmi Note 10s



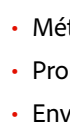
Tenis running Nike Revolution (hombre)

7,000
búsquedas por minuto durante la campaña

1 millón
más de 1 millón de artículos vendidos durante el último día de **Hot Sale**

\$890 MXN
ticket promedio

43%
en aumento de ventas



Redes Sociales

Twitter sostuvo el **57%** de las conversiones sobre **Hot Sale**, seguido de Facebook e Instagram, con un total de **100 mil** menciones.

Conversación positiva

- Descuentos en productos
- Ofertas
- Métodos de pago
- Promociones de Amazon
- Envío gratis
- Promociones en tecnología

Conversación negativa

• **Hot Sale** como farsa y pretexto para promover el consumo excesivo.

• Coppel fue la tienda con el sentimiento más negativo **92%**, seguido por Walmart **75%** y Amazon **42.7%**.

Sentimiento positivo a neutro de 88%

37,300
menciones sobre **Hot Sale**

5,800
menciones sobre precios y descuentos

3,200
menciones sobre Servicio al Cliente

Conclusiones

• **Hot Sale** se posiciona como un evento que genera ventas para los negocios en México.

• Algunas de las categorías más vendidas en **Hot Sale 2022**: electrónicos, hogar y moda.

• Clientes nuevos y clientes que compraron por primera vez fue a través de canales digitales.