

España

de los hogares. También mejoran las a registrar evidentes datos de mejoría.

trataron algún evento durante los últimos doce meses. De todos los eventos que han contratado los encuestados, el porcentaje más elevado se da en la organización de fiestas de cumpleaños. Tras los cumpleaños, los eventos más contratados son las bodas, seguidos de las comuniones.

● **Vacaciones.** En nuestro país, siempre nos hemos caracterizado por darle mucha importancia al periodo de vacaciones. Un 54% de los españoles declararon haber viajado durante este año, porcentaje superior al del año anterior. La forma que tenemos de pasar las vacaciones hoy en día, dista mucho de hace 10 años cuando pasábamos estancias largas en hoteles o apartamentos, ahora los periodos se reducen bastante, y se buscan fórmulas de viajar que resulten más beneficiosas para nuestros bolsillos, como aprovechar las casas de familiares o amigos, o

compartir coche en los desplazamientos.

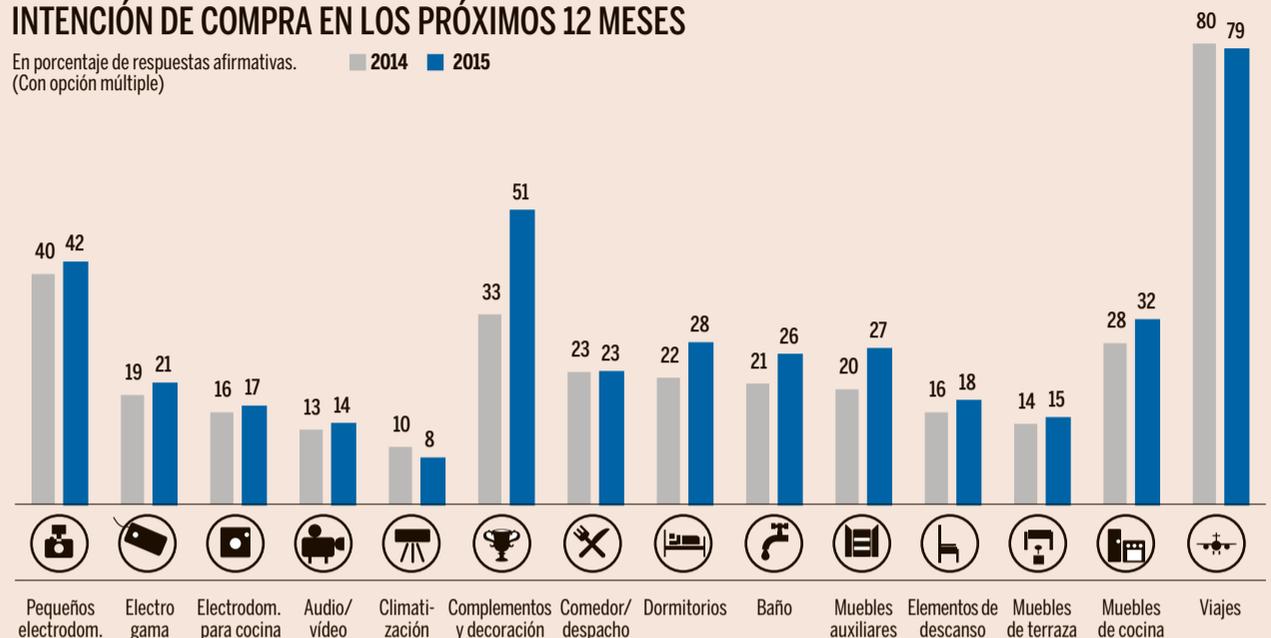
● **Comercio electrónico.** Por otro lado no podemos olvidar la importancia del *e-Commerce* en nuestro país. España es el cuarto país europeo con mayor volumen de negocio. El comercio electrónico B2C en España continúa en expansión mostrando un crecimiento en 2013 del 18%, con un volumen de facturación de 14.610 millones de euros en 2013, según los últimos publicados por Ontsi.

Según la información de nuestros estudios podemos confirmar el crecimiento de las compras realizadas por los españoles en el canal *online* en prácticamente todos

Los productos tecnológicos son los que marcarán la tendencia en la campaña navideña

INTENCIÓN DE COMPRA EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES

En porcentaje de respuestas afirmativas. (Con opción múltiple) ■ 2014 ■ 2015



Fuente: Cetelem

Expansión

los sectores de bienes de consumo duradero analizado. Considero importante señalar el hecho de que en un sector como por ejemplo el mueble, el cual hace diez años mostraba compras en este canal que rondaban apenas el 4%, hoy en día presente cifras de dos dígitos en cuanto a porcentaje de españoles que declara haber comprado algún elemento de mo-

biliario a través de este canal.

● **Tarjetas.** En la actualidad y dada la competencia existente es muy importante contar con herramientas que permitan asegurar o mantener a los clientes por parte de los comercios, como pueden ser las tarjetas de fidelización, las cuales cobran una mayor importancia últimamente, al igual que cualquier forma de

estrechar la relación a medio y largo plazo con los clientes.

● **Navidad.** Hablando de consumo, no podemos dejar de hablar de la época del año en el que los españoles realizan un mayor volumen de compras con motivo de los regalos de navidad. Según la información que nos aportan nuestros estudios mensuales, la previsión de cara a estas navidades es que

los españoles destinen a priori el mismo presupuesto que el año pasado. Los productos más demandados serán todos aquellos relacionados con la tecnología y telecomunicaciones, y por supuesto moda y complementos, que es lo más adquirido en esta época.

Responsable de El Observatorio Cetelem. Grupo BNP Paribas

ESCUELA DE PERIODISMO Y COMUNICACIÓN DE UNIDAD EDITORIAL

LA ESENCIA DE LA PROFESIÓN

100% EXPERIENCIA

OFERTA FORMATIVA 2014/15

MÁSTERES OFICIALES Y TÍTULOS PROPIOS

Máster oficial en Periodismo de EL MUNDO

Máster en Comunicación Corporativa e Institucional

Máster oficial en Comunicación de Moda y Belleza TELVA y YO DONA

Máster en Periodismo Deportivo MARCA [presencial]

Máster en Periodismo de Investigación, Datos y Visualización

Máster en Comunicación y Periodismo Deportivo MARCA [online]

CURSOS DE DESARROLLO PROFESIONAL

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN



PRÁCTICAS GARANTIZADAS

* EL PROGRAMA *tuBeca* OFRECE AMPLIAS Y FLEXIBLES BECAS PARA DISTINTOS PERFILES ¡CONSIGUE LA TUYA!

CONSULTA NUESTRO PROGRAMA *tuBeca**



EL MUNDO

Expansión

MARCA

TELVA

YO DONA
yodona.com

SOCIO COLABORADOR

CaixaBank

