Think with Google

DÍA DEL PADRE

La oportunidad perfecta para conectar con tus clientes

¿Están los usuarios interesados en esta fecha?

Las búsquedas de ***"Día del Padre"*** aumentaron un

+6%

YoY en 2019.

Las búsquedas de ***"regalos Día del Padre"*** aumentaron un

244%

YoY empezando las 3 semanas previas a la fecha.

¿Cómo buscan los usuarios?

62%

15 días previos al Día del Padre

28%

El Día del Padre

¿Quiénes compran y dónde?

Las mujeres tienen más predisposición de compra mientras que los hombres tienen más predisposición de gasto.

51%
Mujeres 43€
de gasto medio

43%
Hombres 52€
de gasto medio

A pesar de que prima la omnicanalidad, **el 62% de las compras offline se ven influenciadas por el canal digital,** siendo los buscadores el punto de partida más relevante.

¿Cuánto se gastaran?

Más del 40%
de los consumidores gastarán entre 20€ y 100€.

¿Dónde comienzan las búsquedas para el Día del Padre?

50%
Apps de retail

59%
Buscadores

46%
Video

¿Cuáles son los perfiles de usuarios interesados en el Día del Padre?

5

COMPRADORES PREVISORES
Comienzan su búsqueda semanas antes de la fecha.
(Suponen el 40% de las búsquedas y gastan más dinero que los late buyers)

19

COMPRADORES DE ÚLTIMA HORA
Compran el día previo o el mismo día.

¿Sabías que el **40% de los regalos** que se hacen por el Día del Padre **no se destinan exclusivamente a los padres**?

Factores principales de decisión de compra

30%
Que sea útil

28%
Que sea emotivo

28%
Que guste

Los regalos más buscados

2

Ropa y complementos

Experiencias (viajes, restaurantes, catas)

Perfumes

Productos de cuidado personal/Belleza

Cultura (libros, música, conciertos)

Tecnología (smartphones, tablets)

Otros

YouTube, fuente de inspiración

YouTube se convierte en la plataforma perfecta para buscar inspiración y hacer el día aún más especial.

+ 4 millones de visualizaciones relacionadas con el Día del padre.

+65% YoY

Aumento del 20% en las visualizaciones relacionadas con los **regalos para esta fecha.**

El Día del Padre es un fenómeno móvil

Más del 36%
de las compras se realizan desde móvil.

Casi el 70%
de las búsquedas se realizan online.

Tips para tu estrategia digital

Atendiendo a las cifras anteriores, te dejamos algunos consejos para que diseñes la estrategia que mejor se adapte a tu negocio para estas fechas:

1 PLANIFICA PARA LAS TRES SEMANAS PREVIAS
De cara a captar a esos "planner buyers". Una primera semana de exploración y las dos siguientes que busquen la conversión del usuario.

2 ALCANZA A LOS INDECISOS, NO A LOS DESINTERESADOS
Llega a las personas que buscan de forma activa.

3 APROVECHA ESTA OPORTUNIDAD PARA SER CREATIVO
Muchas marcas se han dado cuenta del creciente interés que suscita el Día del Padre, y lo aprovechan, aunque muchas otras aún siguen teniendo una baja presencia.

4 BASA TUS CAMPAÑAS EN INSIGHTS EMOTIVOS
Usa datos para extraer insights relevantes para tu público, adaptando tus productos y comunicaciones al mismo. Los padres adoran las historias y, aún más si son en formato video.

5 CONECTA A TRAVÉS DE HISTORIAS REALES
Historias reales, experimentos sociales o influencers... se mueven en el terreno de lo emocional, y ayudan a obtener un gran alcance y número de prescriptores. Además, contribuyen a acercar y dotar de credibilidad tus mensajes.

6 BUMPER IT!
Piensa en mobile, adapta tus creatividades para este medio. Se recomienda especialmente emplear formatos de video breves y no skippeables, como los bumper ads, por su eficiencia (en lo que awareness y alcance se refiere).

7 ATRAE A TU PÚBLICO
Utiliza extensiones de localización para captar a compradores cercanos a tu negocio.