

España: Prioridades del consumidor durante la recuperación.

A medida que los consumidores en España van dejando atrás el periodo de confinamiento, declaran que los establecimientos que apliquen fuertes medidas de prevención recuperarán su cifra de negocio. El mundo digital ganará importancia, y los consumidores no querrán permanecer mucho tiempo en las tiendas.

Veamos algún detalle.

Restauración

El uso correcto de mascarillas y guantes por el personal de sala y cocina es la iniciativa que más seguridad transmite a los consumidores en su retorno al mercado.



42%



Del 42% de consumidores que utilizaron el envío a domicilio durante el confinamiento, más del 53% lo hicieron por razones indulgencia.

Fuente: Estudio de sentimiento del consumidor por el COVID19, España, Mayo de 2020.

Perfumería

Las ventas de perfumería en el canal online han crecido un 420%, lideradas por la cosmética de la piel y el cuidado capilar.



Deportes

El 62% de los consumidores están dispuestos a esperar 10 minutos en cola para entrar en una tienda a comprar calzado y/o textil deportivo. El 84% de los consumidores declara sentirse aprensivo a la hora de probarse artículos en una tienda.



Juguetes

El 37% de los padres no son partidarios de llevar a sus hijos a las tiendas, y un 41% adicional lo hará lo menos posible.



Los consumidores están a favor de las iniciativas digitales: el 20% se sentiría cómodo utilizando colas virtuales, el 17% probadores virtuales y el 35% comprando con el formato click & collect

Con la reapertura de negocios en España podemos ayudarle a entender cómo ha cambiado el comportamiento del consumidor de forma que pueda adaptar su estrategia para apoyar su recuperación y crecimiento.

Fuente: The NPD Group / Estudio COVID-19, España, mayo 2020

Obtenga más información semejante. Contacte con su representante de NPD o escribanos a contactnpd@npd.com.

