

Comportamiento del Consumidor Actual en Consumo Masivo



Primero....Conozcámonos un poco



Carolina Alvarez

- **Profesional** en Mercadeo Internacional y Administración de Empresas - LSU
- **Especialista** en Mercadeo Estratégico – CESA
- **Maestría** en Gerencia de Mercadeo- U. de los Andes

12 años de experiencia en Consumo Masivo

Primero....Conozcámonos un poco



¿Qué aprenderemos hoy?

- Qué es comportamiento del consumidor
- Quién es el consumidor de hoy
- Canales de Distribución
- ¿Como varia el comportamiento de los consumidores de acuerdo a los Canales de Distribución? – Ejercicio
- Canastas Nielsen – Canal, Categoría

¿Qué es Comportamiento del Consumidor?

- Estudio del comportamiento que los consumidores muestran al **buscar, comprar, utilizar, evaluar y desechar** los productos y servicios que, consideran, satisfarán sus necesidades.
- El comportamiento del consumidor, como una disciplina del Marketing se enfoca en la forma que los individuos toman decisiones para gastar sus recursos disponibles (**tiempo, dinero y esfuerzo**) en artículos relacionados con el consumo.

Teniendo en cuenta la definición anterior, los consumidores valoran entonces

- Tiempo

¿Qué marcas ejemplifican estas variables?

- Dinero



- Esfuerzo

¿Cual dirían ustedes que es la variable mas importante para los consumidores hoy?

¿Quién es el consumidor de hoy?



- Los consumidores siempre buscan satisfacer una de estas 5 necesidades o alguna combinación de las mismas.
- El consumidor de hoy, la era digital, es un consumidor con tendencias muy diferentes a las de hace 10-15 años atrás

¿Quién es el consumidor de hoy?

HIPERINFORMADO

**GREEN – SALUD Y
PLANETA**

VALORA SU TIEMPO

**QUIERE SER
ESCUCHADO**

**NECESIDAD DE
SENTIRSE BIEN**

**ESTA MAS DISPUESTO A
PAGAR POR
EXPERIENCIAS**

**LLENO DE
OPCIONES**

NO TIENE TABUES

**LOVE
is
love**



¿Quién es el consumidor de hoy?

VIDEO MILLENIALS 5 mins

<https://youtu.be/YHSvkWseOdY>

Canales de Distribución

- Cadenas
- Mayoristas
- TAT
- Institucional
- HORECA
- E-Commerce
- Supermercados Independientes
- Droguerías
- Hard Discount
- Venta por Catalogo



¿Cómo varia el comportamiento del
consumidor en cada Canal?

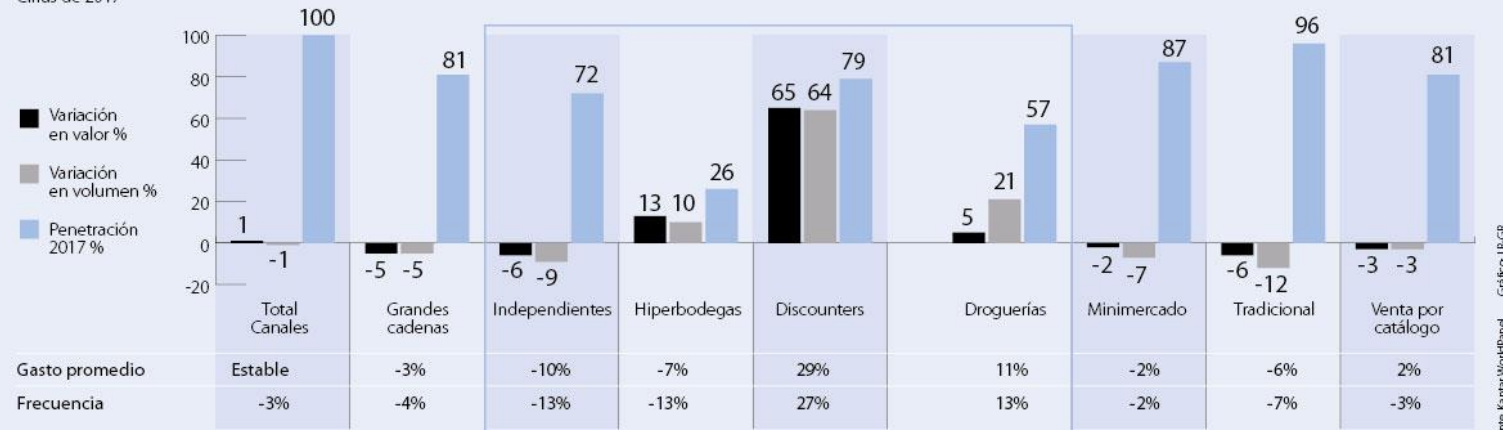
EJERCICIO 20 mins

¿Dónde compran hoy los Colombianos?

COMPORTAMIENTO DE LOS CANALES DE VENTA

Cifras de 2017

KANTAR WLT[®]RLDPANEL



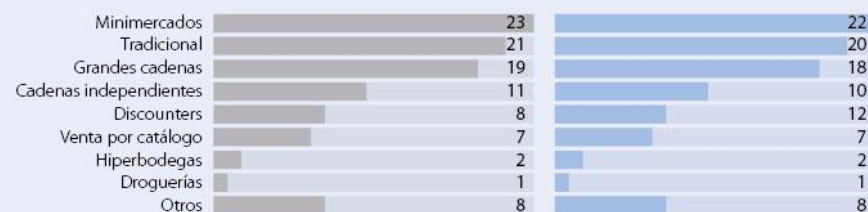
CATEGORÍAS CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN DISCOUNTERS

- Detergente para ropa
- Blanqueadores
- Leche líquida
- Papel higiénico
- Limpiadores



PARTICIPACIÓN EN VALOR (%)

2016 ■
2017 ■



- El 42% de las compras de los colombianos se hacen en mini-mercados y el canal TAT.
- El canal que mas crece es el de Hard Discount.

¿Qué compran hoy los Colombianos?



El dinero de los Colombianos es principalmente invertido en estas 5 categorías:

1. Alimentos
2. Bebidas
3. Lácteos
4. Aseo Personal
5. Aseo del Hogar

Bibliografía

- Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Pearson Education
- Kantar Worldpanel 2017
- Canasta Nielsen 2018
- Euromonitor Consumer Trends 2018

¡GRACIAS!



Marketing
Zone

