

Navidad 2024: lo que más buscan comprar los mexicanos esta temporada



¿Quieres saber cuáles son los **artículos más buscados por los mexicanos** para regalar esta **temporada navideña del 2024**?

Según el [reporte Pulso del Consumidor Mexicano](#), realizado por el [Centro de Comercio Detallista](#), la **ropa, accesorios y alimentos** son los productos que más se comprarán durante las fiestas decembrinas este 2024.

La profesora investigadora Lucila Osorio, quien lidera el equipo de trabajo de investigación de dicho reporte, expresó cómo han ido cambiando las **preferencias de compras** en los últimos años.

*“Vemos cómo las **tecnologías se van volviendo más establecidas** y cómo nos hemos ido acostumbrando a **comprar a través de aplicaciones**.”*

*“También es muy interesante ver cómo interactúan los canales, muchas veces el **consumidor va a la tienda para ver, pero finalmente completa la compra en un canal digital**”, expresó.*

“Muchas veces el consumidor va a la tienda para ver, pero finalmente completa la compra en un canal digital”.



/> width="900" loading="lazy">

El estudio Pulso del Consumidor Mexicano da a conocer las tendencias del consumidor para la **temporada navideña 2024** en formatos de tiendas (canales), *retailers* preferidos, categorías de productos más buscados, presupuestos de compra, compras anticipadas y más.

Este no es el primer año que se **realiza este estudio**: desde el 2022 se ha realizado a través de una encuesta a una muestra significativa, así lo explicó la doctora Osorio.

El top 9 de los **artículos** que los mexicanos buscarán para este fin de año son:

- Ropa
- Accesorios
- Alimentos
- Aparatos electrónicos
- Juguetes
- Bebidas alcohólicas
- Calzado
- Artículos de decoración

“Este estudio nos permite medir la evolución de cómo van cambiando las preferencias de los consumidores”.

Las tiendas preferidas para comprar regalos

Según el estudio publicado por el **Centro de Comercio Detallista**, el 80 por ciento de los mexicanos encuestados comprarán en **tiendas en línea**.

Además, el 68 y 62 por ciento, prefieren **comprar en tiendas departamentales y supermercados de forma presencial**, respectivamente.

Tiendas como Amazon, Liverpool, Mercado Libre, Walmart y Costco, se encuentran como las 5 preferidas por los **consumidores mexicanos**.

Así comprarán los mexicanos en el cierre del 2024

El [Centro de Comercio Detallista](#), de la Escuela de Negocios del Tec, compartió a detalle quién y cómo comprarán los productos preferidos para esta temporada.

1. Ropa

La tienda Liverpool es la favorita para **adquirir ropa**, pues el 54 por ciento de los encuestados la mencionó, aunque para el grupo de 18 a 25 años, **Pull & Bear**, **Bershka** y **Shein** tienen una notable preferencia.

Por otra parte, la **ropa de segunda mano** continúa subiendo en porcentaje, este año un 12 por ciento comprará ropa usada.

*“Al preguntar sobre **moda sustentable** y preguntar que si tenían intención de comprar ropa de segunda mano nos sorprendimos que un 12 % dijo sí, comprará algo de segunda mano y un 7 % dijo, voy a explorar y si veo algo que me gusta sí lo voy a comprar.*

*“Esto ya sumado es un 19 %, casi una quinta parte de quienes contestaron, están considerando la **compra de segunda mano**, que a mí me parece un número bastante alto”, agregó.*

2. Alimentos

El 67 % de las personas encuestadas prefieren Walmart para **adquirir alimentos**, en segundo lugar se ubica Costco (47%) y Sam's con un 29 %.

El **gasto promedio en alimentos** para esta temporada es de **\$ 1 mil 170.59 pesos** y el grupo de 18 a 25 años prefiere tiendas como **Oxxo** para realizar dichas compras.

3. Juguetes

En esta categoría, los principales **compradores** son del segmento de edad entre **26 y 42 años** con un **promedio de gasto de \$864.79 pesos**, lo que representa el 6.2 % del gasto total planeado.

Amazon y Walmart se posicionan como las principales **tiendas para comprar juguetes**, además de jugueterías tradicionales, como **Juguetrón** o **Julio Cepeda**, fueron mencionadas por un 28 %.

4. Electrónica

El 29.6 % del gasto total planeado para Navidad, será utilizado para **productos electrónicos** con \$4 mil 148.60 pesos.

Los **productos** que más buscan son **audífonos, micrófonos, celulares y consolas de videojuegos** para un público entre los 18 y 25 años, así como 43 a 59 años.

En esta categoría, se muestra una mayor intención de **compra** por parte de los hombres.



Estrategias para vender en esta temporada

El reporte **Pulso del Consumidor** diciembre 2024 otorga en su documento, 3 estrategias para triunfar en las ventas navideñas, la cual te compartimos a continuación:

1. Optimización del canal digital

El documento señala que ante el auge de las compras en línea durante la temporada navideña es crucial **garantizar una experiencia digital fluida y sin fricciones**.

*"Los negocios del sector deben asegurar que su sitio web y aplicación móvil sean fáciles de navegar, con **opciones de pago flexibles**, como meses sin intereses, y **promociones exclusivas para compras en línea**".*

Esto atraerá a los consumidores que prefieren la comodidad de hacer sus compras desde casa.

2. Ofertas anticipadas y variedad de productos

El estudio señala que muchos consumidores comienzan sus **compras navideñas anticipadamente** para aprovechar descuentos y evitar la escasez de productos.

"Ofrecer promociones atractivas desde el inicio de la temporada, combinadas con una amplia variedad de productos, puede captar la atención de los compradores antes de que los precios suban".

Los detallistas deberán mantener **inventarios bien abastecidos** y con mucha antelación en las categorías más populares, como ropa, electrónicos y juguetes.

3. Estrategias omnicanal integradas

La mayoría de los consumidores **investigan productos en línea antes de visitar las tiendas físicas**.

*"Los detallistas deben aprovechar esta **nueva costumbre**, ofreciendo una **experiencia de compra omnicanal integrada**, donde los clientes puedan buscar en línea y recoger en tienda, o disfrutar de promociones tanto en el entorno físico como en el digital".*

Implementar asistentes virtuales o recomendaciones personalizadas también puede mejorar la experiencia de compra y aumentar las ventas.

El Centro de Comercio Detallista

El Centro de Comercio Detallista pertenece a la **Escuela de Negocios** del Tec de Monterrey.

Este centro busca **impactar la industria** a través del **impulso** a los canales modernos y el **aprovechamiento** de su alto potencial en Latinoamérica, mercado considerado entre los más atractivos del mundo.

El centro se distingue por su **enfoque en estrategia** del *retail*, impacto de la **tecnología**, decisiones de **mercadería y rentabilidad**, atmósfera del *retail*, *retailing* verde, **innovación** en formato de tiendas, estrategia omnicanal y **experiencia retail**.

Conoce el [reporte entero aquí](#).

LEE TAMBIÉN: