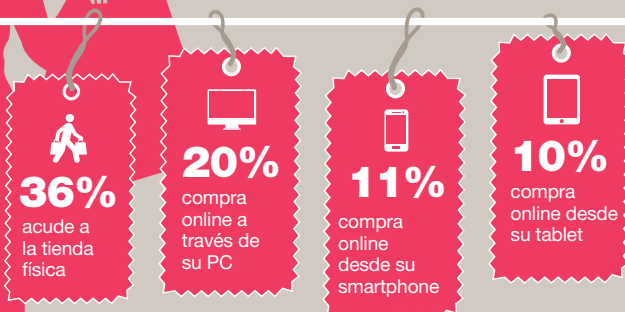


Claves para ganarse al nuevo consumidor

La evolución de la tienda física hacia un modelo más sofisticado y personalizado: punto de compra y de experiencia

Compras semanales on/offline



El papel de la tecnología móvil en el proceso pre-compra

Uso del teléfono móvil antes de la compra



Las redes sociales continúan ganando fuerza

El **62%** que interactuaron con su marca preferida a través de las redes sociales, se sintieron movidos a comprar más.

Uso de las redes sociales por parte de los consumidores online



Nuevos consumidores, nuevos comportamientos

Interacción de los Millenials con las marcas a través del móvil y en redes sociales

Millenials (18-24 años)

Resto población



Informe PwC **"Total Retail 2015"**

Encuesta realizada a 19.000 compradores online de 19 países.