



SER O NO SER MOBILE

CÓMO EVOLUCIONAN LOS NEGOCIOS EN
UN MUNDO HIPERCONECTADO



Juan Pablo Cornejo – Victoria Cuevas
GRUPO LOGÍSTICO ANDREANI





62.7 M
conecciones



31 M
SmartPhones



13 M
usuarios 4G

Representa el 50% de las
62.7 M de conexiones

E-COMMERCE + MOBILE



85% de las empresas
ya implementaron una opción
de m-commerce

Vs. 77% en 2015



De la facturación de
las empresas **llegó**
desde mobile

Vs. 19% en 2015

INDUMENTARIA E INDUMENTARIA DEPORTIVA SON LOS RUBROS QUE EMPUJAN LA VENTA MOBILE



De las sesiones llegaron desde mobile.

40% desde Desktop

**Por primera vez se revirtieron las proporciones.
Hasta 2015 sólo el 35% de las búsquedas era vía Mobile**



**De las órdenes de compra se
cerraron desde mobiles**

67% desde Desktop

**Este porcentaje se mantuvo estable en relación
a mediciones anteriores**

33% en Mid - 30% en Eventos CACE

¿QUÉ PODEMOS MEJORAR DEL M-COMMERCE PARA SEGUIR CRECIENDO?



Declaró que la pantalla era chica y no se veían los productos.



A demás, que es incomodo escribir los datos.

1 de cada 2 usuarios buscó en **mobile** pero compró en **Desktop**

BENEFICIOS DE SER MOBILE



AI: DATA – BASED LEARNING



BIG DATA: CAPTURE, STORAGE, ANALYSIS OF DATA



IOT: DATA COLLECTION THROUGH LOT

30 BILLONES DEVS 2020



**somos
mobile**

 **ANDREANI**





- **Visibilidad última milla**
- **Movimiento**
- **Interacción – Instrucción**
- **Envío Vivo**
- **Colaborativo**

“Estar para **Existir**, tener **información** para actuar **a tiempo** y lograr **experiencias positivas** para tu cliente”



GRACIAS

Juan Pablo Cornejo – Victoria Cuevas
GRUPO LOGÍSTICO ANDREANI