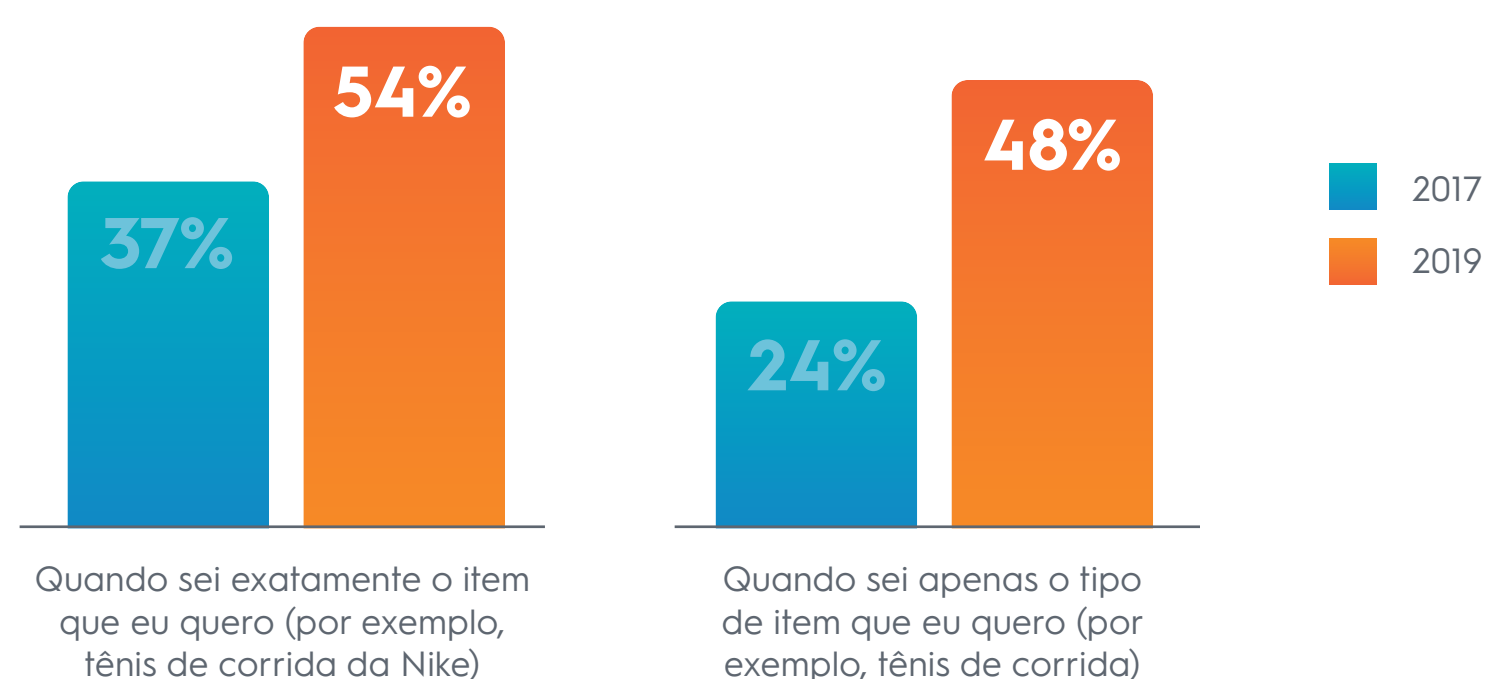


Shopper Story 2020: A nova mentalidade do consumidor

Os consumidores modernos são detetives. A “fase de consideração” da jornada do consumidor (quando o indivíduo pesquisa e investiga as potenciais compras) cresceu – em impacto e em número de pontos de contato. A Criteo realizou recentemente uma pesquisa com mais de mil brasileiros para entender como as pessoas compram, o que tem influenciado suas decisões e por quê. **O que vimos:**

Os consumidores de hoje ignoram o Google e a Amazon muito mais que em 2017.

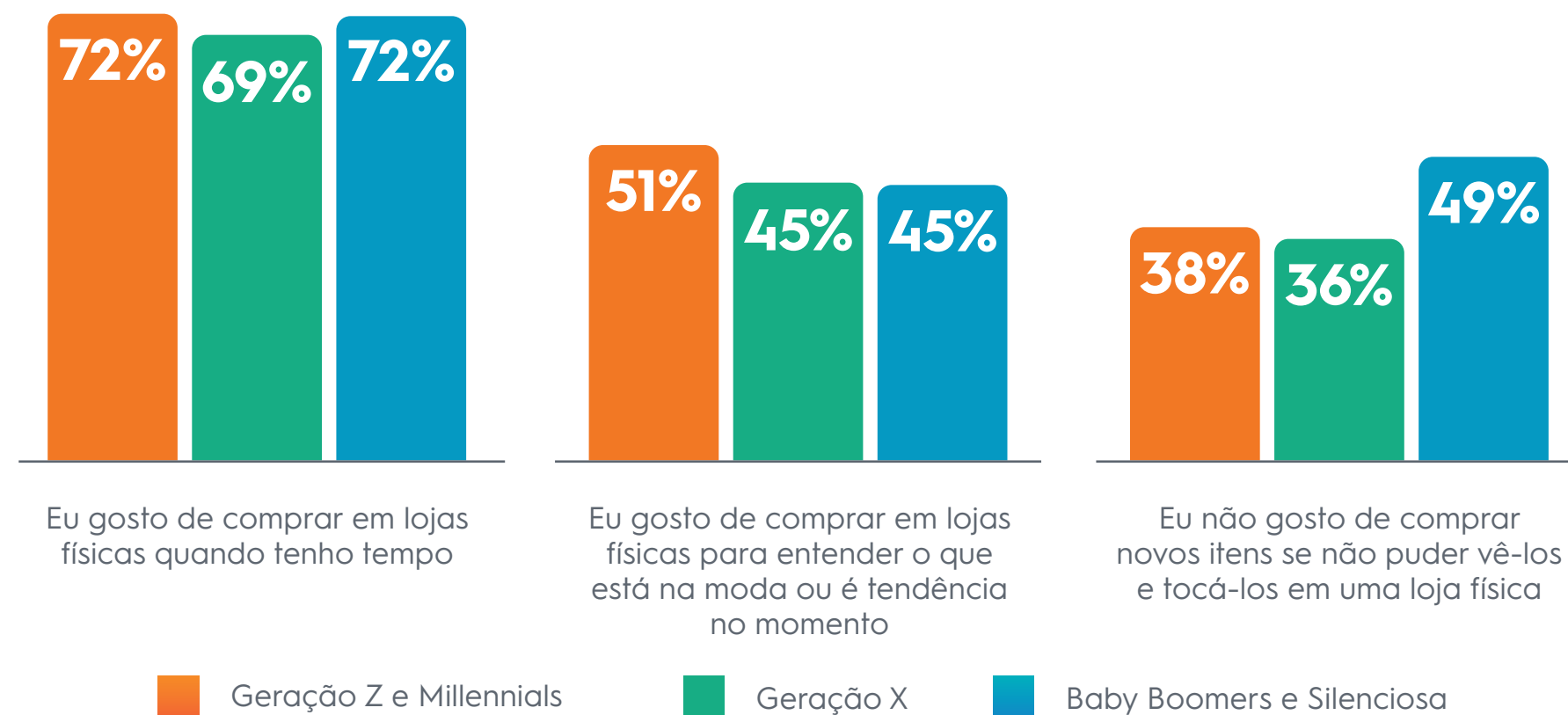
Percentual de consumidores que iniciam a pesquisa em sites de marca ou varejo*



Fonte: Criteo Shopper Story, Brasil, julho-agosto de 2019, N=1020 e Criteo Shopper Story, Brasil, 2017 N=1506
*Esses números para sites de marca/varejo excluem marketplaces como Amazon e eBay.

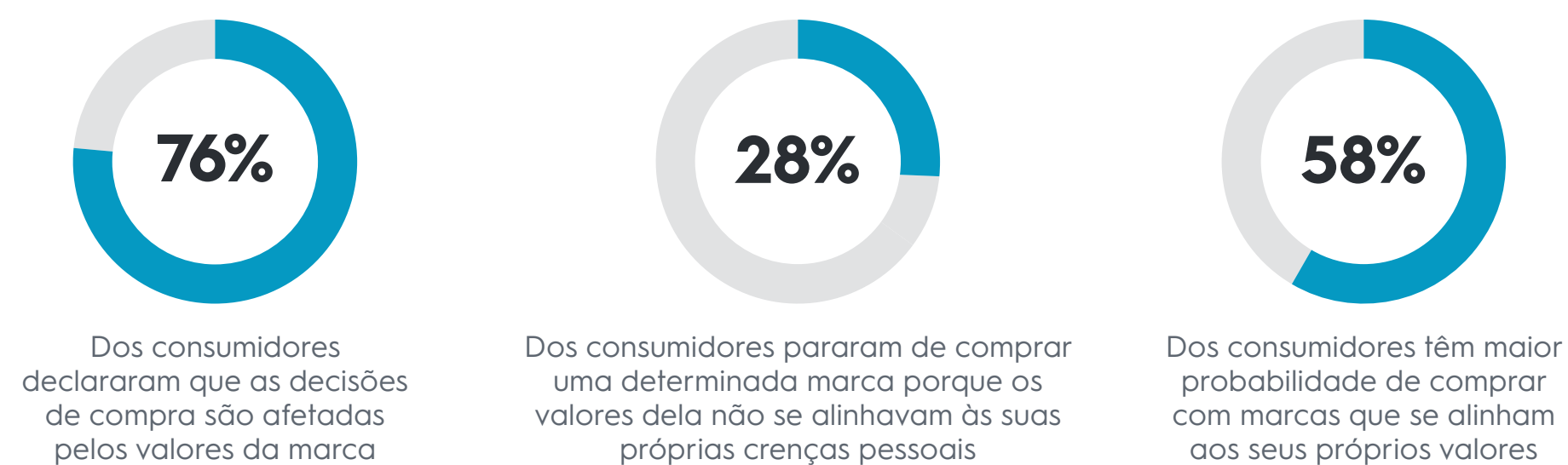


Todas as gerações gostam da experiência em loja física – quando podem.



Fonte: Criteo Shopper Story, Brasil, julho-agosto de 2019, N=882

Os valores da marca importam.



Fonte: Pesquisa "Why We Buy" da Criteo, Brasil, agosto de 2019, N=1024

Geração Z: nascidos depois de 1994 (menos de 25 anos), Millennials: nascidos entre 1981 e 1994 (25-38 anos), Gen X: nascidos entre 1965 e 1980 (39-54 anos), Baby Boomers: nascidos entre 1946 e 1964 (55-73 anos), Silenciosa: nascidos antes de 1946 (+74).

Os apps são usados durante toda a jornada do consumidor.

Em média, no Brasil, os consumidores usam apps de varejistas para:



Fonte: Criteo Shopper Story, Brasil, julho-agosto de 2019, N=1020

Os anúncios funcionam para descoberta, e não apenas para conversão.



Fonte: Criteo Shopper Story, Brasil, julho-agosto de 2019, N=1020

Criteo: a plataforma de publicidade líder para a internet aberta.

Com acesso a 2 bilhões de IDs cross-device (quase 75% dos usuários online do mundo) e dados de compras equivalentes a US\$ 800 bilhões em transações anuais, a Criteo entende os consumidores como ninguém.

Nossas soluções de publicidade podem ajudar as empresas a criarem anúncios inteligentes e dinâmicos em todo o funil de compra, pois nossos dados não são baseados em demografia, likes ou pesquisas, mas no que as pessoas compram. Com nossas soluções exclusivas, você pode criar anúncios de próxima geração para a web, parceiros, lojas e canais mobile.

criteo.