

CENTROS COMERCIALES

PERCEPCIONES Y HÁBITOS HACIA LA PUBLICIDAD



VISITAS A UN CENTRO COMERCIAL:

55%

Visitan
+4 veces al mes

50%

Tiempo
+2 de horas de visita

70%

Compañía
van con familia



Durante su visita al Centro Comercial, a las audiencias LES GUSTA y ESTÁN ATENTAS A LA PUBLICIDAD



94%

Les gusta la
publicidad

80%

Las Pantallas Digitales
llaman su atención



LA PUBLICIDAD INDOOR FACILITA EL CALL TO ACTION

83%

Me motiva ir a la tienda

➤ **DRIVE-TO-STORE**

74%

Me motiva ir a la página web

➤ **DRIVE-TO-WEB**

PUBLICIDAD INDOOR

Último punto de contacto
antes de la decisión de compra



93%

Visitan tiendas
NO planeadas

84%

Realizan compras
NO planeadas

Una comunicación relevante en todas las etapas del funnel de compra

Conocimiento

90% Me informa sobre nuevos productos y marcas

Afinidad

99% Le gusta la publicidad en Centros Comerciales

Consideración

83% Es probable que considere la marca en mi próxima compra

Compra

79% Me motiva comprar el producto o adquirir el servicio

Recomendación

83% Es probable que recomiende la marca a familia y amigos