

MERCADO AMERICANO



DE **E-COMMERCE** PARA EL SECTOR VESTIMENTA

US\$ **511 mil millones**

posee el mercado e-commerce de EE. UU.

Tiene un crecimiento anual compuesto de 15.8% en los últimos 5 años y un consumo per cápita de US\$ 1,555.

US\$ **95,479 millones** en ventas de vestimenta por e-commerce.

TIENE UNA **TASA DE CRECIMIENTO ANUAL COMPUESTO DE 11.5%** EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS.

PLATAFORMAS

CON POTENCIAL PARA PRODUCTOS PERUANOS:

Buscar...

① **Amazon**
① **Ebay**
① **ETSY**
① **Overstock**

TEMPORADA

ALTA EN VENTAS

BLACK FRIDAY

CYBER MONDAY

AMAZON PRIME DAY

NAVIDAD



DESCUBRE MÁS DANDO CLICK EN LAS IMÁGENES Y BOTONES.



Para más información escanea el código QR.



TENDENCIAS



La **sostenibilidad ambiental** es una preocupación de los **consumidores estadounidenses** ante la creciente cantidad de empaques utilizados en el comercio electrónico.



En los últimos años se registró una **disminución en las ventas de accesorios formales**, como corbatas y cinturones, debido a que el sector vestimenta de EE. UU. continúa volviéndose más informal en hombres y mujeres.



Incrementó la venta de **ropa deportiva como ropa informal** y el interés de los consumidores en las actividades físicas.



Los **guantes con funciones como compatibilidad con teléfonos inteligentes** o absorción de humedad han ayudado a incrementar la demanda por este accesorio.

PRODUCTOS PERUANOS con alta valoración



Gorro tradicional peruano



Bufanda de alpaca



Tejido cuello de tortuga poncho

Cárdigan de lana de alpaca



Jersey infantil peruano



Pashmina de alpaca



TIPS

en e-commerce:



Invertir en mercadotecnia, redes sociales y servicio al cliente es primordial. **Analizar los productos más vendidos es clave.**

"En Amazon hacen subastas por palabras de búsqueda. Tienes que hacerlo, porque si no lo haces, simplemente no apareces. También necesitas usar otras redes sociales para aumentar tus seguidores".



Familiarizarse con el algoritmo de la plataforma es esencial para lograr ventas.

"Realmente no compites contra otras personas; compites con el algoritmo, que selecciona los productos para mostrar en función de determinadas palabras y en qué orden las buscan".



Para determinar precios se deben **incorporar gastos en publicidad y en logística.**

"El precio al consumidor debe ser 3 o 4 veces el costo del producto repartiéndose de la siguiente forma: 25% del costo del producto, 25% de gasto en publicidad, 25% en logística (que incluye el pago de la plataforma de \$39.99 y el referral de Amazon), y finalmente se obtiene el 25% de ganancia".

* Fuente: Perfil de e-commerce del mercado de EE.UU para el sector vestimenta



PERÚ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo



BICENTENARIO PERÚ 2021