

El consumo adolescente

Las redes sociales están cambiando los hábitos de compra y podemos sentirnos influenciados de algún modo a la hora de tomar decisiones de compra. Por ejemplo, los medios y redes sociales son una fuente de referencia prioritaria a la hora de buscar información online, un hábito que hace sombra a los buscadores; proporcionan gran cantidad de información, y en tiempo real.

A la hora de comprar, la mayoría elegimos el centro comercial y lo continuaremos haciendo en el futuro, ya que las formas de pago en Internet nos hacen desconfiar. Aunque en el futuro se resolverán los problemas que existen en la actualidad y aumentarán las compras en la red.



1. Marcas y publicidad

Las marcas se juegan sus ventas en la red e influencers digitales como youtubers marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso de una campaña comercial. Así, los anuncios que antes copaban famosos actores o deportistas, ahora los ocupan destacados youtubers como es el caso de RoEnLaRed (Coca-Cola), Jorge Cremades (Kalise) o byVirusZz (PlayStation).

