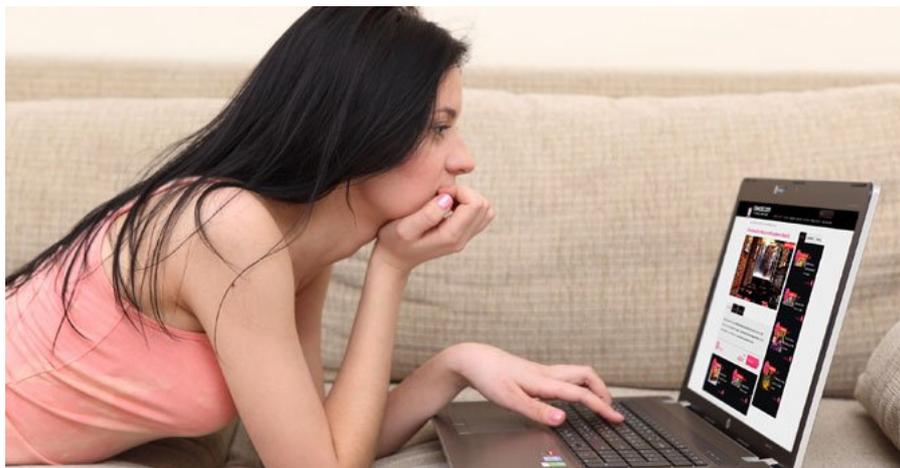


Cazadores de rebajas "online"



Entre las ofertas más buscadas figuran las tecnológicas, mientras que billetes de avión, alojamientos 'low cost' y productos de bajos precios son las opciones más compradas en la red. |



A través del teléfono móvil, el ordenador, el portátil, la tableta o la videoconsola. Desde casa, el trabajo, o un lugar público... Para hallar las mejores oportunidades en vuelos, hoteles, regalos, telefonía, seguros, alquileres, consejos e incluso préstamos, cada vez más personas efectúan compras virtuales para ahorrar algún dinero.

Cuando se trata de encontrar la mejor relación calidad-precio para un producto o servicio, en tiendas físicas que trasladan sus ofertas a su web, o en comercios y sitios de venta exclusivamente digital, los buscadores de chollos en Internet son una de las mejores opciones para ahorrar tiempo y dinero y comprar con comodidad en la red, señalan desde eLowCost (elowcost.com).

Para conocer cómo funciona la búsqueda en Internet, sus ventajas y las mejores formas de sacarle provecho, Efe entrevista a María del Río Resa, Social Media Manager de este "buscador de buscadores", que engloba los mejores motores de búsqueda de bajo coste en una misma web.

Según María del Río Resa, Social Media Manager, "un 'buscador de buscadores' es una plataforma que aglutina múltiples ofertas de diferentes socios al mejor de los precios. "Hay temporadas en las que la búsqueda de ofertas aumenta, principalmente, en Navidad y verano. Esto se debe a que en esas fechas solemos consumir más y, por tanto, se intentan reducir gastos en la medida de lo posible", matiza.

"En verano las rebajas más demandadas son aquellas que tienen que ver con viajes, alojamiento y tiempo libre, y en Navidad, predomina la búsqueda de descuentos en regalos, principalmente tecnológicos, y en billetes de avión", explica esta especialista.

Según Del Río, "entre las ofertas más buscadas figuran las tecnológicas, y dentro de éstas, los teléfonos inteligentes y las tabletas lideran la lista, mientras que billetes de avión, alojamientos 'low cost' y productos de bajos precios relacionados con el ocio, son las opciones más compradas en la red, en general".

El perfil del internauta buscador lo describe como "un individuo siempre conectado, que accede a la red desde diferentes dispositivos móviles. Estos consumidores, en su mayoría hombres, tienen unas edades comprendidas entre los 25 y 45 años, un nivel socioeconómico medio y poseen estudios secundarios o universitarios".

"Entre los perfiles que más ofertas consumen en la red, encabezan la lista los adictos a la actualidad y a las noticias, seguidos por los amantes de la música, los cinéfilos y, por supuesto, aquellos que no se pueden resistir a adquirir los últimos avances tecnológicos", prosigue explicando a Efe.

ALGUNAS DIFERENCIAS ENTRE AMERICA Y EUROPA.

Según la Social Media Manager de eLowCost, "los consumidores latinoamericanos son muy leales a sus marcas y suelen estar muy bien informados para realizar una compra. Por el contrario, a los usuarios de América del Norte y Europa les atraen los precios y no dan tanta importancia a los productos recomendados por profesionales y a la influencia de otros consumidores".

Respecto de los niveles de ahorro que se pueden conseguir comprando desde un dispositivo móvil respecto de los productos que ofrecen las tiendas físicas convencionales, Del Río asegura que "comprar por Internet permite acceder a numerosas plataformas de venta privada en las que un mismo producto puede tener diferente precio y, eso en sí, ya supone una forma de ahorro".

Por otro lado, "existen buscadores que proporcionan grandes ofertas en diferentes servicios y artículos, llegando incluso a descuentos de hasta un 70% sobre el precio inicial", indica esta experta.

Consultada sobre qué es un verdadero oferta "online" y qué puede parecerlo pero no lo es, Del Río Resa señala que "según un estudio realizado por nuestra Compañía, el 39% de los usuarios considera que algo es una ganga cuando existe un descuento sobre su precio inicial, aunque sea menor del 50 por ciento".

Por otro lado, "un 41% de los internautas, creen que una oferta debe tener un descuento de al menos un 50%, y un 20 por ciento considera que una buena oferta debe tener un descuento de entre el 50 y el 70%", añade.

No obstante esta experta recomienda que, ante cualquier precio que pueda resultar económico "hay que leer siempre la 'letra pequeña' pues algo que puede parecer a simple vista muy barato, puede ser incluso caro, si suma altos gastos de gestión, tasas -cuando se trata de vuelos- o gastos de envío".

"¡Estos gastos, en muchas ocasiones, llegan a ser mayores que el precio del producto y el servicio en sí!", enfatiza.

Also of interest



[Texas explora la universidad 'low cost'](#)



[Microsoft ofrece Office 365 a universitarios](#)



[Paquetes Navideños de Xbox en USA](#)



Add a comment...

Comment using... ▾

Facebook social plugin

Economizador de Safari
Haga clic para iniciar el módulo Flash



**¿QUIERES FORMARTE EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN
HOTELERA INTERNACIONAL?**



¡Inscríbete YA!