

Especial  
CyberDay

Hay una gama típica de productos y servicios en el Cyberday, estos son el lado B

# Licores, cine y cemento: tres freakeríos a un click de distancia

Membresías para cine ultra rebajado, 60% de descuento en whisky Premium, y cemento a la puerta de la casa.

DAVID ALBRECHT



## OFERTAS CONCRETAS

"Si bien somos una empresa más bien industrial, estamos promocionando nuestro canal de ventas online, donde cualquier persona puede comprar hormigón de manera simple y rápida", confiesa Pablo Covacevich, subgerente digital de Melón Hormigones, que por segundo año se presenta en Cyberday. ¿Su oferta? "50% de descuento en la primera compra hasta 30 m3 de hormigón en modalidad Mixer Volumétrico, que permite despachos pequeños, desde 0,5 m3, con fabricación en la obra y sin cobros de carga incompleta, esto es, recargo por no llevar el camión lleno", explica, oferta ideal para pequeños proyectos. También ofrecen servicios de instalación de hormigón, pero esto sólo en la RM (<https://tienda.melon.cl/>)



XIMENA ROSAS

## LA FIESTA AL POR MAYOR

Con un año de vida, Booz.cl se estrena en este Cyberday como la única distribuidora de licores. "Por ser un e-commerce nuevo, la Cámara de Comercio nos invitó a participar, lo que apareció como una oportunidad para llegar a más gente", confiesa el joven Silvio Rostagno, gerente general de Booz.cl, que promete varios descuentos que alcanzan el 60% en productos como whisky premium, packs de vino gran reserva y reserva, y cervezas al por mayor, tendencia creciente entre los cheleros nacionales. "En Booz.cl hay mucha compra planificada y lo que hace la gente para tener stock en casa es aprovechar las ofertas en cerveza en packs de 12 y 24 unidades", cierra Rostagno. (<https://www.booz.cl>)

## TRES MESES DE DESCUENTOS

TuPase, emprendimiento liderado por el productor de cine Juan de Dios Larraín, ofrece una membresía a CineHoyts o CinePlanet. "Vamos a aplicar un 50% de descuento en la membresía de los planes por tres meses. Esto es, pagarás una mensualidad y recibes 2, 4 o 6 entradas a dichas salas, dependiendo del plan que contrates", explica Cristóbal Fontanet, product owner de TuPase. Y si bien estas entradas sí hay que pagarlas, el ser miembro de TuPase implica un descuento de hasta 60% en los tickets, además de descuentos en confitería, los que varían dependiendo del plan adquirido. (<https://www.clubtupase.com/welcome>)

Director del Centro de Estudios del Retail aclara la realidad de los cyberofertones

## Marcel Goic: "Es bien excepcional que en Chile haya dos eventos de esta naturaleza"

DAVID ALBRECHT

Salvo el que la raíz del Cyberday chileno proviene de un evento bien particular en el calendario gringo, como es el Día de Acción de Gracias, no existe mucha relación en la actualidad entre ambas cyberofertas. Sin embargo, para Marcelo Goic, director del Centro de Estudios del Retail (Cerret), de la Facultad de Ingeniería Industrial de U. de Chile, esto no implica que este evento, el primero del 2018, no esté lleno de precios bajos.

-En cuanto a ofertas, ¿existe alguna relación entre el Cyberday criollo y el original?

-Si bien el concepto surge de la exten-

sión del Black Friday, que por años ha marcado el comienzo de la temporada de ventas navideñas en USA, y es una prolongación de los descuentos profundos en las tiendas físicas hacia los canales electrónicos, en Chile no existe un arraigo histórico. Este evento lo que en realidad hace es incentivar a que los usuarios aumenten su tasa de uso en canales electrónicos. Esto permite desacoplarlo de la semana del día de Acción de Gracias, que ocurre en noviembre, permitiendo que en Chile existan dos eventos de esta naturaleza, algo bien excepcional.

-¿Qué ventajas le generan al cliente estos ofertones online?

Una de las ventajas del comercio elec-

trónico es que el costo de búsqueda es menor, por lo que es más fácil comparar precios y productos. Esto permite al cliente no solo identificar mejor cuál es la combinación de marcas y productos que más se adecuan a las necesidades, sino que también desde qué retailer quiere hacer la compra.

-¿Se puede asegurar que los precios aquí son más baratos?

-Aunque hay indicios de bajas significativas de precios en algunas industrias, la evidencia no empírica del efecto global no es conclusiva. Esto se explica entre otros factores porque aunque los clientes pueden comparar más fácilmente, los retailers no ajustan los precios muy frecuentemente.



Hay indicios de bajas significativas de precios en algunas industrias, dice experto.

MANUEL HERRERA