

Estudio



CADEM

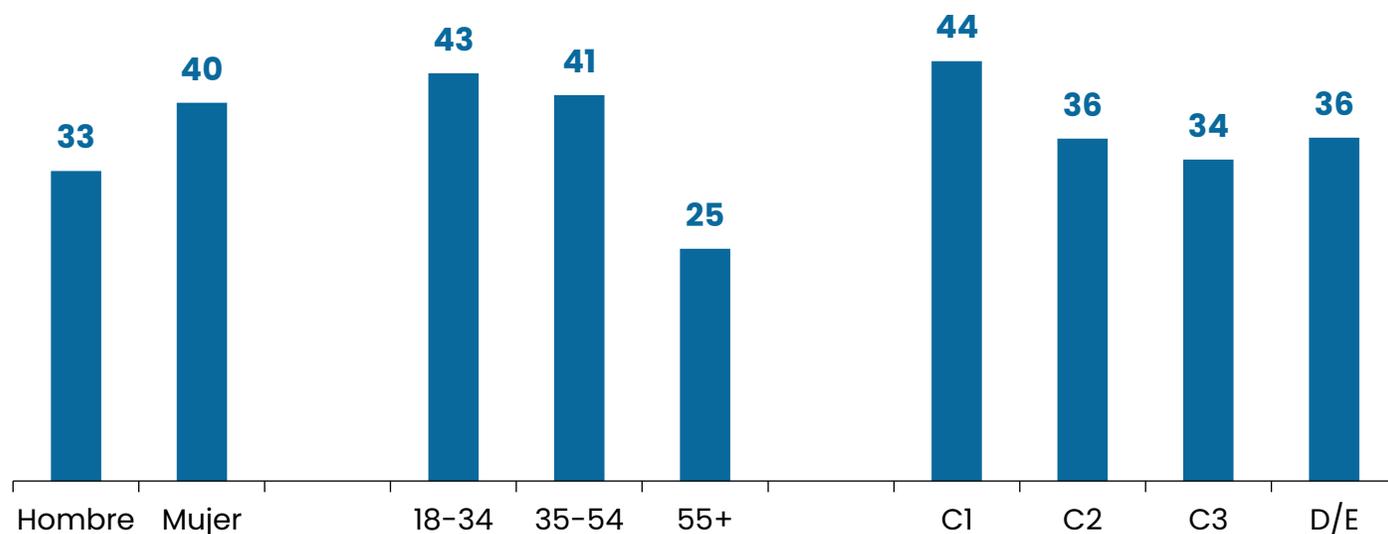
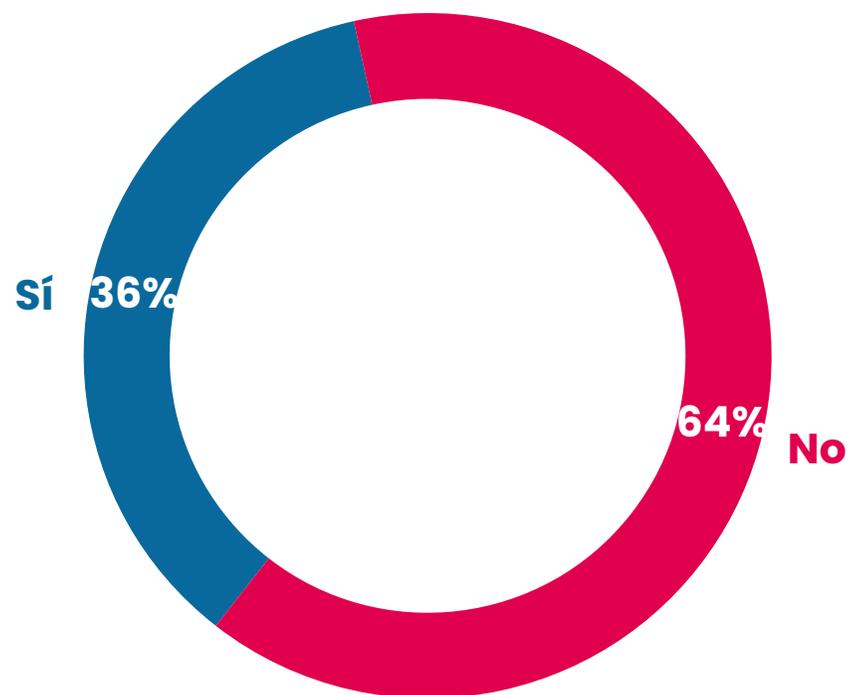
×  
**CONEXIÓN**  
**CONSUMO**  
**CLIENTES**  
**COMUNICACIÓN**  
**COYUNTURA**

# Metodología



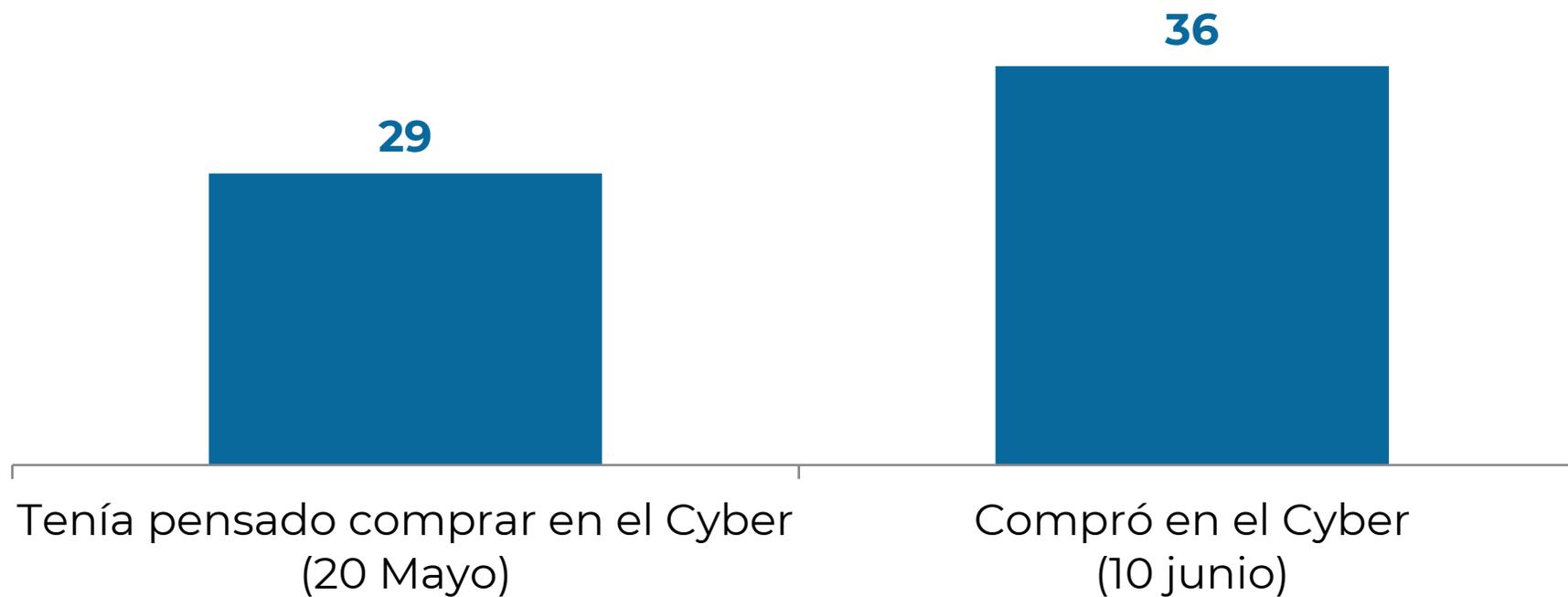
**CYBER**

A propósito del cyber que recién pasó, ¿compraste algo? %



Casos: 700

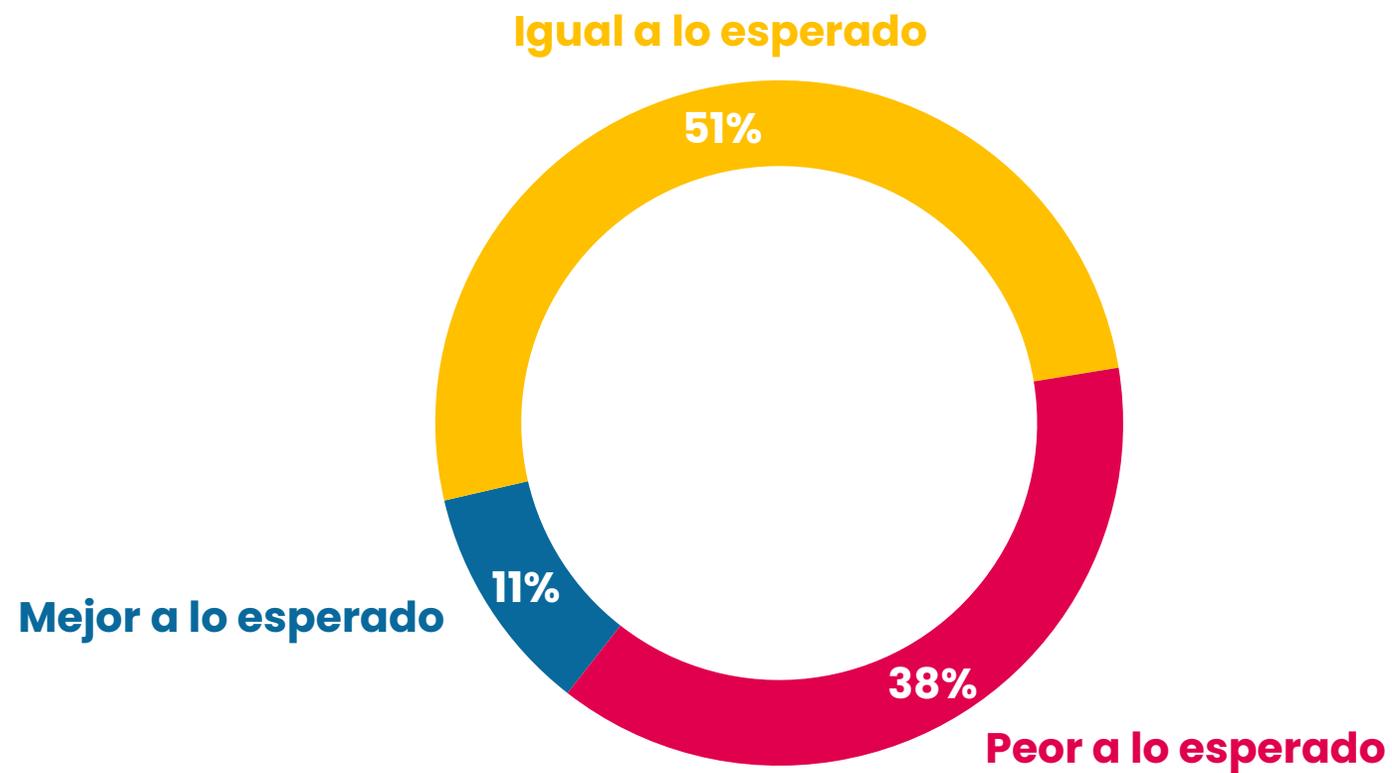
## CYBER: PROYECCIÓN DE COMPRA Y COMPRA REAL



Casos: 700

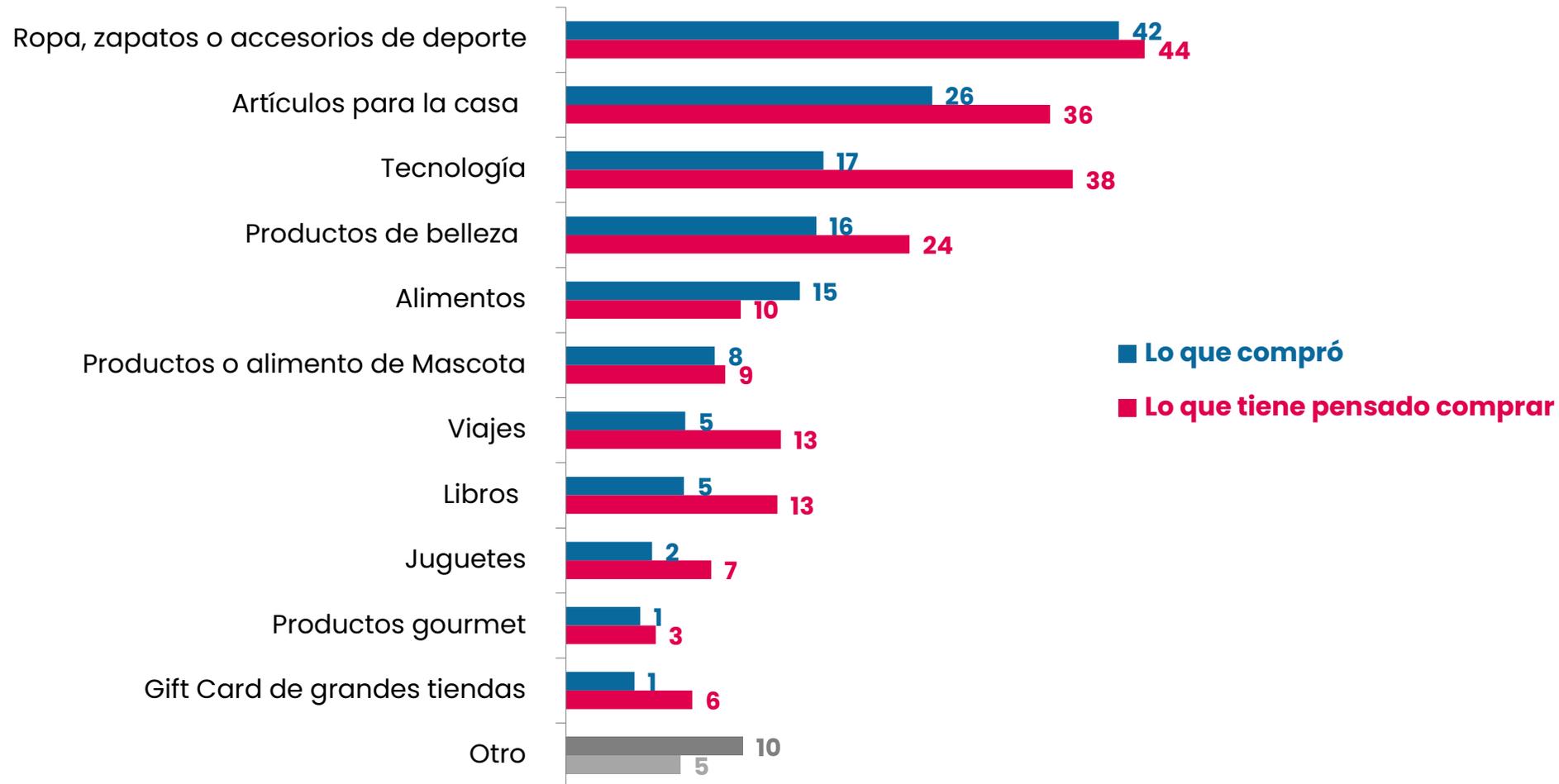
## EVALUACIÓN DEL CYBER

¿Cómo evaluarías el cyber? %



## PRODUCTOS DE COMPRA EN CYBER

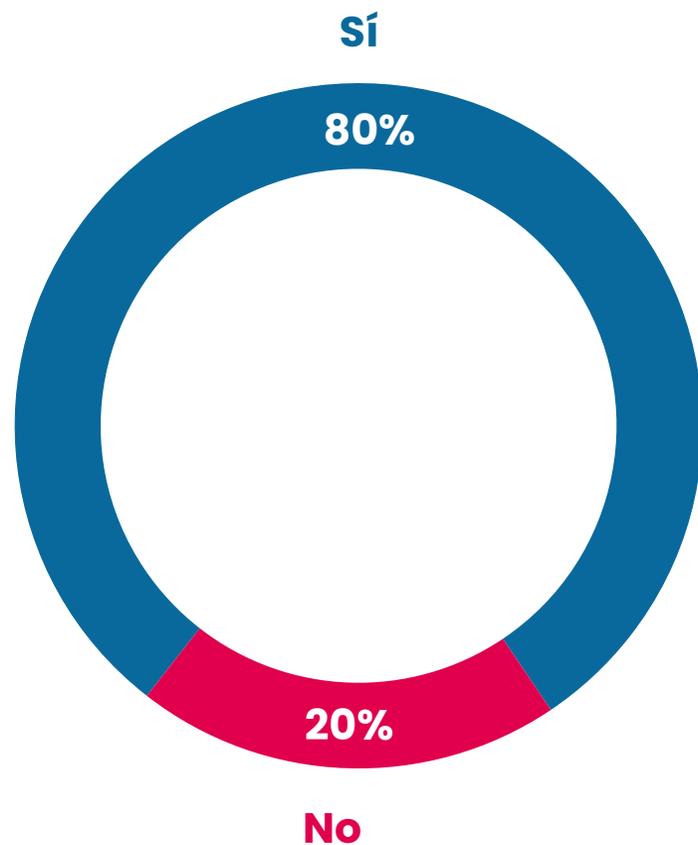
¿Qué compraste?; ¿Qué tienes pensado comprar? %



Casos: Entre quienes compraron en el cyber N=255; Entre quienes pensaban comprar en el cyber N= 189

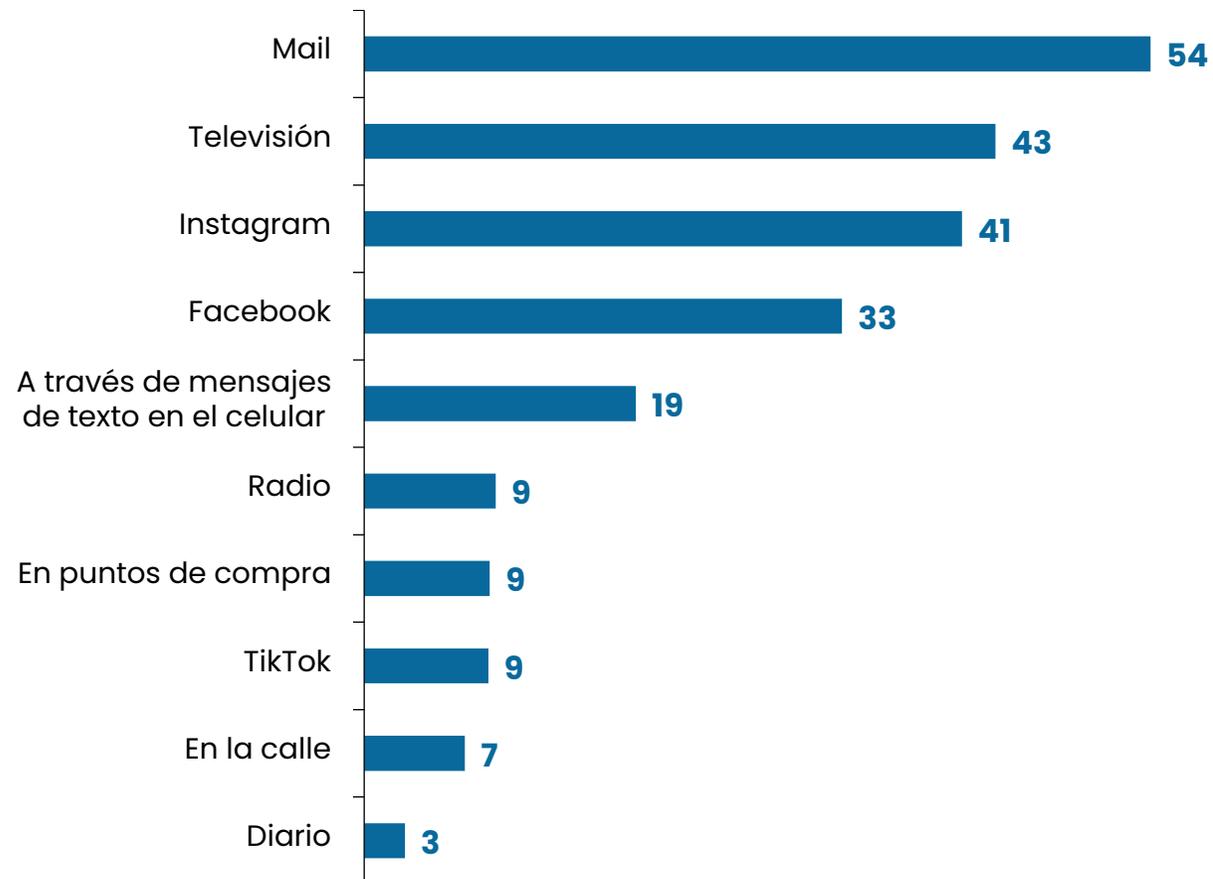
## PUBLICIDAD DEL CYBER

¿Viste o recibiste publicidad durante el cyber? %

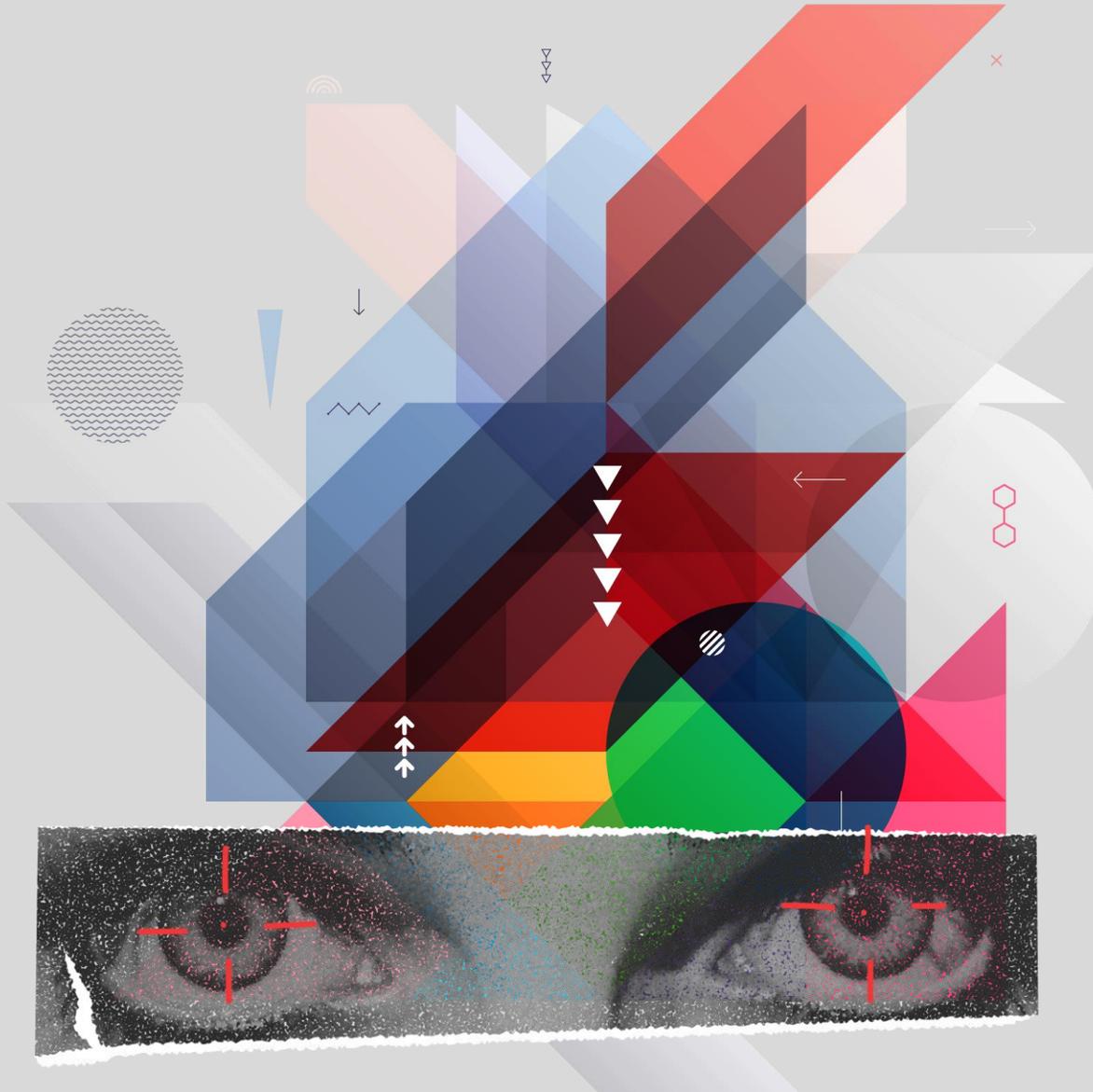


Casos: 700

¿A través de qué medios recibiste publicidad? %



Casos: Entre quienes recibieron publicidad del cyber N=567



Nueva de Lyon 145 Piso 2,  
Providencia Santiago, Chile.  
cadem@cadem.cl  
+562 2438 6500

[www.cadem.cl](http://www.cadem.cl)