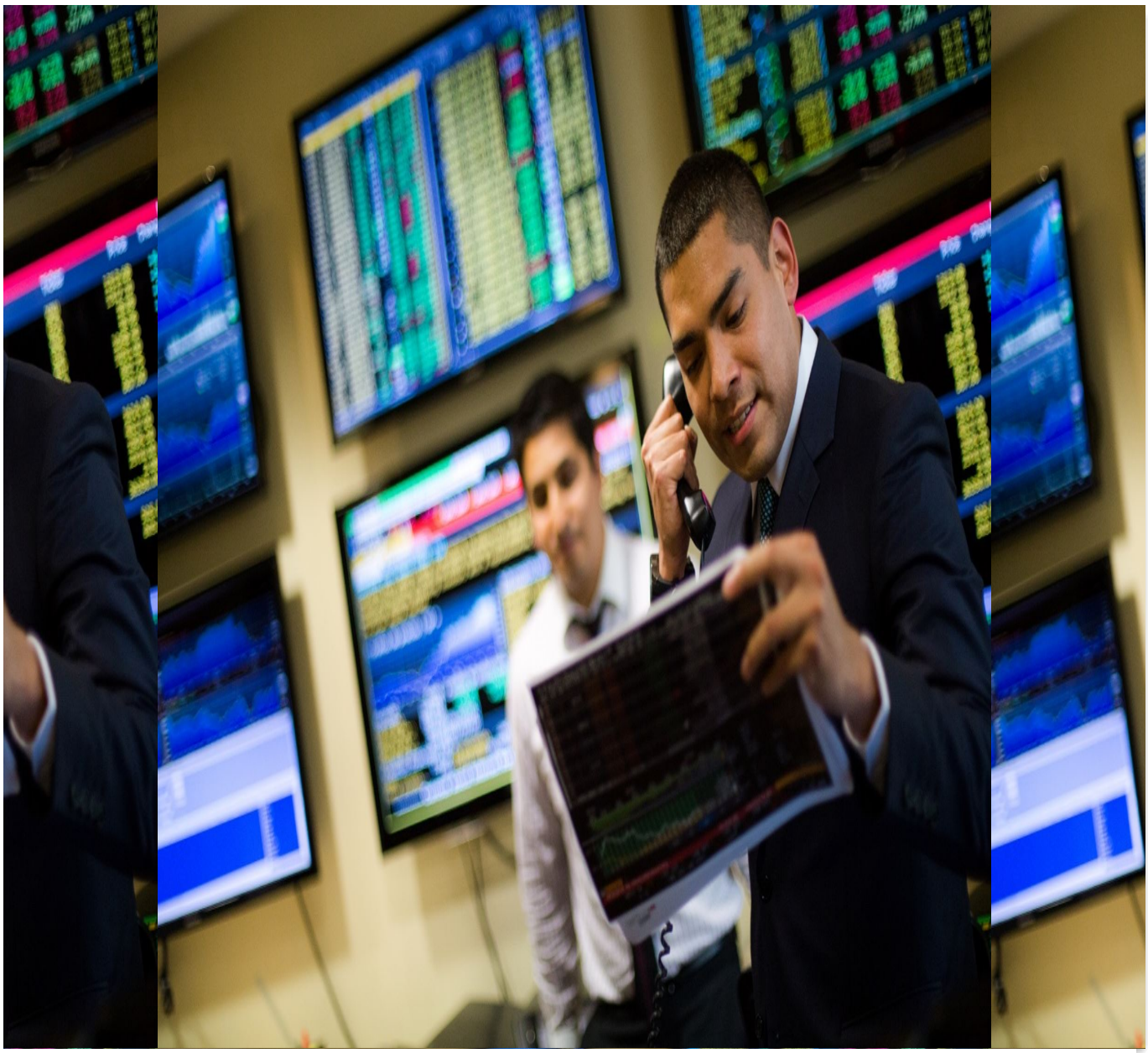
Campaña escolar 2024: ¿Cuánto sumarán las ventas online?

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) proyectó que las ventas online en la **campaña escolar 2024** no tendrán un crecimiento significativo, pues se estima una facturación de hasta **S/ 80 millones**, cifra similar a la campaña del año pasado.

Ello debido al nivel de presencialidad de las clases escolares y mayor preferencia de los padres por tocar los productos.

MIRA TAMBIÉN:



1 de julio del 2025

Perú

Empresas

bolsa

Índice de la Bolsa de Colombia, Chile y Perú tendrá 14.8% de participación peruana

Leer más

1 de julio del 2025
CCL
Fiestas Patrias
electrodomésticos

Sector electrodomésticos crecería 5 % en Fiestas Patrias

Leer más

> *“No obstante, esos montos sí superan largamente a las ventas electrónicas generadas en la campaña escolar del 2019 y 2020. Y esto último tiene que ver con el gran auge de las compras online por parte de los peruanos, a partir del inicio de la pandemia”, manifestó el líder del Área de Tecnologías de la Información y Comercio Electrónico en Cámara de Comercio de Lima (CCL), Jaime Montenegro.*

Respecto al ticket promedio de compra vía online, se estima entre **S/ 200 y S/ 300** por alumno, siendo los artículos de mayor demanda útiles escolares (cuadernos, lápices, colores, reglas, etc.), textos, calzado, uniformes y mochilas. Además, los proveedores preferidos por los padres de familia son las tiendas especializadas, supermercados online y plataformas marketplace.

Cabe mencionar que el porcentaje que representan las **ventas electrónicas** dentro del total de ventas de la campaña escolar se encuentran entre el **10 % y 12 %**, cifra levemente menor a lo registrado en 2023 (13 %).

Por otro lado, **Jaime Montenegro** agregó que las empresas están cada vez más enfocadas en promover su e-commerce, así como **apps y redes sociales** para impulsar la venta. Esto último sugiere que las ventas, a través de canales digitales, tendrán una participación más significativa.

Estrategias a tomar en cuenta

En ese sentido, precisó que, para incrementar las **ventas online**, los comercios están adoptando estrategias enfocadas a ofrecer diversos medios de pago (Yape, Plin, tarjeta de crédito, etc.) y cuotas sin intereses.

Además, destaca que los negocios buscan otorgar mayor valor y servicios adicionales como el forrado de **cuadernos y libros**, así como la atención de listas escolares y servicios de delivery.

LEER MÁS:

> *Campaña escolar 2024: empresas sacrificarían rentabilidad para mantener ventas*