

# Cyber Days 2025: ventas crecerían hasta 13 % y sumarían S/ 200 millones

La Cámara de Comercio de Lima (CCL) estimó ventas por S/ 200 millones durante la campaña de **Cyber Days 2025**, donde las marcas e-commerce más representativas del mercado peruano presentarán, entre el 24 y 27 de marzo, lo más atractivo de su oferta.

**Jaime Montenegro**, líder del **Centro de Transformación Digital de la CCL**, aseveró que la cifra representa un incremento significativo de hasta 13 %, con respecto a marzo del año pasado.

*“Este crecimiento estaría sustentado en la mayor adopción del comercio electrónico debido al registro de más usuarios y mayor frecuencia de compra. De igual manera, por el impulso natural de la campaña”,* comentó.

Añadió que la proyección representa una ligera recuperación económica, versus al periodo de recesión experimentado en el 2023 e inicios del 2024.

## **ATRATIVAS OFERTAS Y DESCUENTOS**

Para esta campaña, según la **CCL**, serán alrededor de 50 marcas e-commerce participantes las garantizan ofertas atractivas y reales (auditadas) en cada rubro, ofreciendo a los compradores con miles de promociones exclusivas. Además, las marcas brindarán múltiples ofertas, con picos de hasta el 30% – 40% de descuentos en productos, y para servicios será de hasta 50 %-60%.

Además, se estima que se repitan iniciativas como transmisiones en vivo, cupones, descuentos a través de determinados medios de pago, y otras novedades para atraer al público.

*“En resumen, más comercios y ofertas implican que el consumidor tendrá una gama aún mayor de opciones en esta primera edición de los Cyber Days del 2025”*, comentó Jaime Montenegro.

De acuerdo con el comportamiento histórico, los rubros o sectores protagonistas volverán a ser aquellos de mayor demanda. Entre ellos tenemos a Tecnología/Electrodomésticos con atractivas ofertas en laptops, smartphones y televisores de alta gama.

Le sigue Moda con prendas de vestir y calzado de temporada; Hogar (muebles, línea blanca, decoración) y Viajes (vuelos nacionales/internacionales, paquetes turísticos).

Jaime Montenegro precisó que estos sectores no solo concentran gran interés del público, sino que también suelen ofrecer los mayores descuentos.

*“Es de esperar que las ofertas en smartphones, televisores, laptops para teletrabajo, así como ropa de otoño-invierno y pasajes a destinos nacionales lideren las ventas, dado que tradicionalmente han sido lo más buscado por los peruanos en los **Cyber Days**”*, señaló.

Asimismo, sostuvo que otras categorías destacadas, registrarían un importante crecimiento como belleza y cuidado personal, deportes/fitness, así como alimentación y supermercados online.

LEE MÁS:

Digitalización: oportunidad clave para el éxito de las pymes

peruanas