

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.

ATRACTIVAS 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