

ESTUDIO DE USIL

El 52% de limeños que va a conciertos usa promociones

Para el 83% el factor más relevante para asistir a estos eventos es el artista; el 72% señala que es el precio. El 78% está dispuesto a pagar de S/ 100 a S/ 700 por entradas.

MIRTHA TRIGOSO LÓPEZ
mtrigoso@diariogestion.com.pe

Asistir a los conciertos se viene convirtiendo para los limeños de entre los 18 y 45 años en uno de sus principales entretenimientos. Así, ya el 76% de ellos asiste a este tipo de eventos entre dos y tres veces al año, reveló un estudio de USIL.

“La mejora de la economía del país, en los últimos años, y la normativa favorable a este tipo de industria han impulsado la oferta y la demanda de este tipo de eventos”, señaló el investigador de la carrera de Marketing de la carrera universidad, Jaime Briceño.

¿Cuánto están dispuestos a pagar los limeños por

LAS CLAVES

■ **Demandas.** El 59% de limeños que ha ido a un concierto señala que tuvo una mala experiencia en estos eventos. Así, refieren que se debería mejorar el orden, la seguridad, la higiene y la organización.

■ **Compañía.** Los limeños suelen ir a los conciertos en su mayoría con amigos. Por lo general, prefieren como medio de transporte para llegar a estos eventos el taxi o el transporte público, pero regresan a sus casas principalmente en taxi.

asistir a un concierto? Según el estudio, el 78% de ellos pagaría entre S/ 100 y S/ 700. Mientras que un 12% entre S/ 700 y S/ 1,000. “Esto es importante

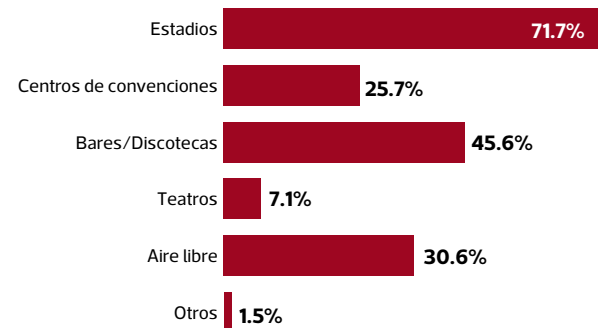
que lo conozcan los que proveen la oferta, ya que para el 72% de los limeños el precio es el segundo factor más importante a la hora de decidir ir a un concierto. El primer factor es el grupo o artista que se presenta (83%). Los limeños no buscan pagar bajos precios, sino costos acorde a la calidad del artista que se presenta”, indicó.

El tercer factor más importante para asistir a estos eventos es el lugar donde se realizan (47%).

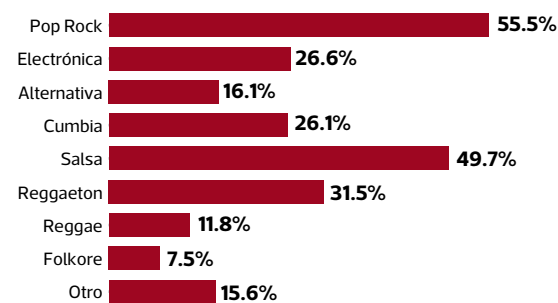
Promociones

Según el estudio, el 52% de limeños que compra sus entradas para asistir a un concierto utiliza algún tipo de promoción para adquirirlas. Jaime Briceño detalló que por lo general estas promociones son descuentos de tarjetas de bancos, seguidos de vales, entre otros. Agregó que se debe tener en cuenta que la mayoría com-

Lugares preferidos para realización de conciertos



Géneros preferidos por asistir a conciertos



FUENTE: USIL

pra sus entradas un mes antes o en preventa, aunque el 12% las compra el mismo día del concierto. “Los limeños suelen ir a conciertos al aire libre y en su mayoría de

artistas internacionales”, mencionó.

El principal medio por el que se informan de los conciertos son las redes sociales, seguido de los amigos.

SOLUCIONES PARA EMPRESAS

Huawei se enfoca en retail, agroindustria y finanzas

JOSIMAR CÓNDOR JIMÉNEZ
josimar.condor@diariogestion.com.pe

En su negocio orientado a soluciones para empresas, Huawei impulsa procesos de transformación digital. Y en el Perú, dicha división ha identificado mayor potencial en la agroindustria, el sector financiero y el retail.

Así lo señaló su jefe de Tecnologías de Información para Latinoamérica y El Caribe, Fernando Velázquez, tras indicar que la implementación



Avance. En negocio de operadores y empresas crecen a doble dígito.

OTROSÍ DIGO

Tecnología. Consultado sobre los avances en el desarrollo del 5G, Fernando Velázquez señaló que pruebas en varios países aún apuntan a estandarizar las bandas, la latencia y otros aspectos de la operación de dicha tecnología, con la expectativa de tener un panorama más claro hacia el 2020.

futura del 5G permitirá mejorar los procesos en sectores representativos como el agro.

En el caso del sector financiero, señaló que existe la necesidad de soluciones para agilizar las transacciones, ante el aumento del comercio electrónico en la región.

En simultáneo, anotó, también surgirá una alta demanda de plataformas y herramientas tecnológicas por parte de las tiendas y grandes retailers para mejorar sus canales de venta online.

Con operadores

Fernando Velázquez también refirió que crece el ne-

gocio orientado a operadores de telecomunicaciones, que representa más del 50% de los ingresos de Huawei. Con dichas empresas, trabajan en la migración al ecosistema digital.

Refirió que estas compañías enfrentan el reto de facilitar la conectividad de diferentes aparatos y dispositivos del hogar y la ciudad, cuando antes todos los esfuerzos apuntaban solo a la conexión de los celulares.

En el negocio de operadores y de empresas, Huawei crece a doble dígito cada año en el mundo y el Perú, y proyecta replicar ese avance al cierre del 2017.

GESTION.PE

La fotogalería de hoy:

Conoce el perfil de investigadores peruanos ¿Sabías que son 3,374?

LA EXCLUSIVA

Úrsula Letona
Autora del proyecto

Fuerza Popular presentó un proyecto de ley que amplía la licencia por paternidad de cuatro a diez días, tanto en el sector público y privado. Conozca los detalles.

EL BLOG

Washington López
Washington Capital

A fines del año pasado recomendamos las acciones de minera Volcan, que ha generado un rendimiento de 34%. Ahora comparten su análisis técnico de la acción.

VIDEOS

COMERCIO. El viceministro de Comercio Exterior, Édgar Vásquez, detalla las medidas que se tomarán para que Perú, Costa Rica y Honduras saquen más provecho al TLC.

FINANZAS. Mateu Batle, CEO de Rextie, explica las características y beneficios que genera al público el uso de la primera casa de cambio digital en el Perú.

Síguenos en:

