## Incentivos en tiempos de COVID19

Mayo 2020



## ¿Quién es Blackhawk Network?



Gift card sales and branded payments can increase revenue - Blackhawk Network

## **Expositores**

#### Hawk Incentives México Equipo de ventas B2B



**Horacio Torres** 



**Mónica Bustamante** 



**Aarón Cortés** 

#### ¿Quién es Blackhawk Network?





19 Años 27 Países 215K Puntos de Venta

+1,000 Marcas +3,000 Promociones

#### Hawk Incentives en el mundo

Más de \$4 mil MDD

en recompensas emitidas Líder en venta y distribución de tarjetas de regalo e incentivos a nivel mundial

Más de \$89 MDD

en recompensas emitidas en 2018

**61** de Fortune 100

208 de Fortune 500 +700

Clientes corporativos

Más de \$24 MDD

en compensaciones procesadas anualmente

#### Blackhawk Network en México

Más de 24 mil puntos de Venta

35 Marcas AAA

26 Canales de Distribución

110 SKU's



JUGUETRON A

MóVil























CompuDabo

**Liverpool**®







































































H-E-B





1 millón de visitas por día

+70% de crecimiento por año

2 millones de ganchos

#### Hawk Incentives en México

+400%

Crecimiento año contra año

Líder en venta y distribución de tarjetas de regalo, e-codes e incentivos

+30 marcas

En el portafolio

Servicio al cliente personalizado

+200

Clientes

**Canal Directo** 

con las marcas

# Invitados

## Tarjeta de Regalo Visa

Mayo 2020



#### Internet en México



80.6 M Internautas

91.5% Entretenimiento

90.7% Búsquedas

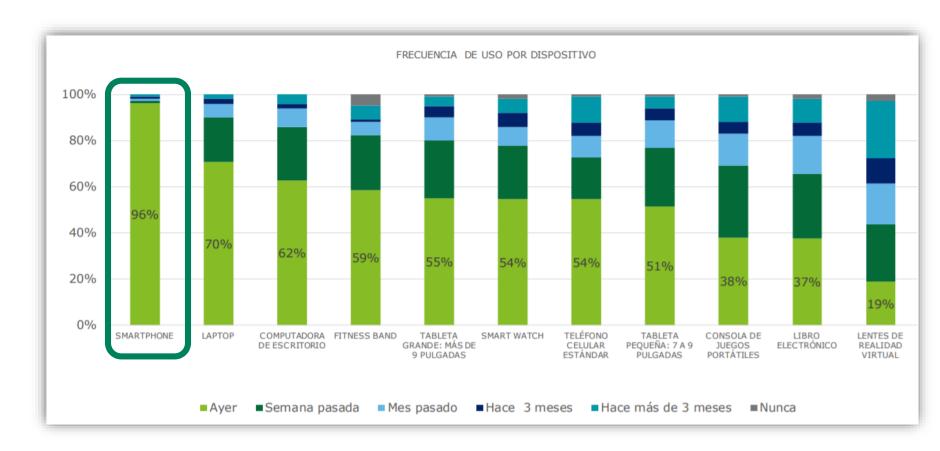
90.6% Comunicación

**86.5 M** Consumidores de Telefonía Celular

¿Cuántos mexicanos tienen teléfono celular? Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de Información en los Hogares, Excélsior, 2020.

### Uso Dispositivos en México





### Descarga de apps en México

33.5 M Mensajería Instantánea

29 M Redes Sociales

25.3 M Audio y Video

17.5 M Tránsito y Navegación

16.1 M Juegos

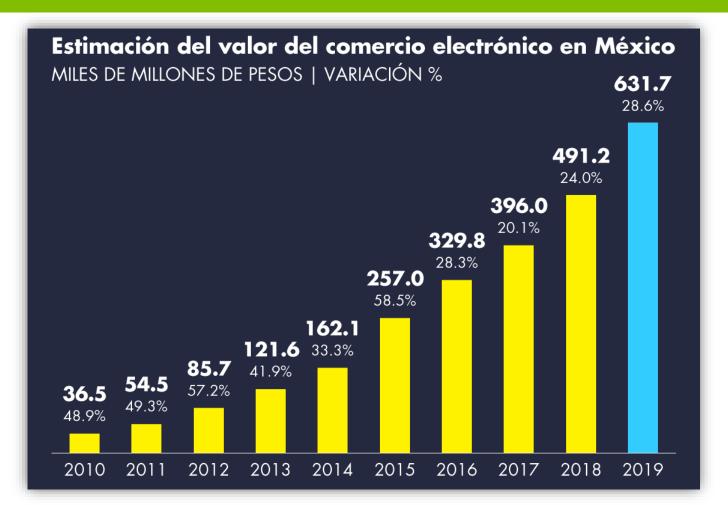
10.2 M Compras

5.8 M Banca Móvil

0.5 M Otros

¿Cuántos mexicanos tienen teléfono celular? Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de Información en los Hogares, Milenio, 2020.

#### Comercio Electrónico en México



+140 MDP 2018 vs 2019

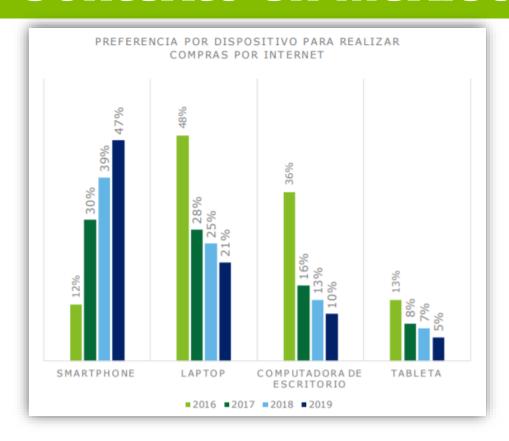
\$13,700 MXN Gasto promedio anual en compras de productos y servicio digitales

18 a 44 años

55 % NSE C, D y E 45 % NSE A/B

Estudio de Comercio Electrónico en México 2019, Asociación Mexicana de Internet, El Economista, 2020. El comercio electrónico en México creció 28.6% en 2019, según la Asociación de Internet MX, El Economista, 2020.

#### Contexto en México



34% transacciones a través de dispositivos móviles

#### Top 5 Razones para Compras en Línea

58% A domicilio

**53%** Ahorro Tiempo

**48%** Promociones y Descuentos

47.4% Comparar

47% Variedad

Estudio: Hábitos de los consumidores móviles en México, 2019, Deloitte Insights, 2019.

#### Comercio Electrónico en México

No compro este producto

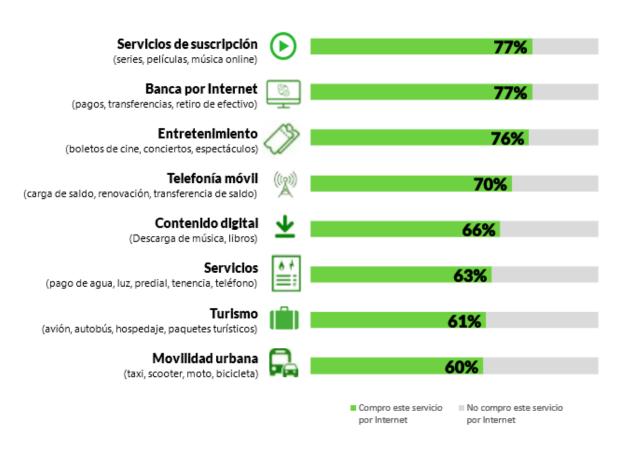
por Internet

#### **Productos** 77% (ropa, calzado, accesorios) 67% Comida a domicilio Electrónicos 65% (computadoras, cámaras, celulares) 63% (decoración, muebles, electrodomésticos) Juguetes y 60% videoiuegos 💆 Belleza y cuidado personal 58% (cosméticos, perfumes, cremas) 54% (ropa deportiva, equipo especial) 35% W Supermercado Mascotas 30% (alimento, juguetes, artículos para mascota) 27% Medicamentos Niños y bebés 26% (ropa, artículos para bebé)

Compro este producto

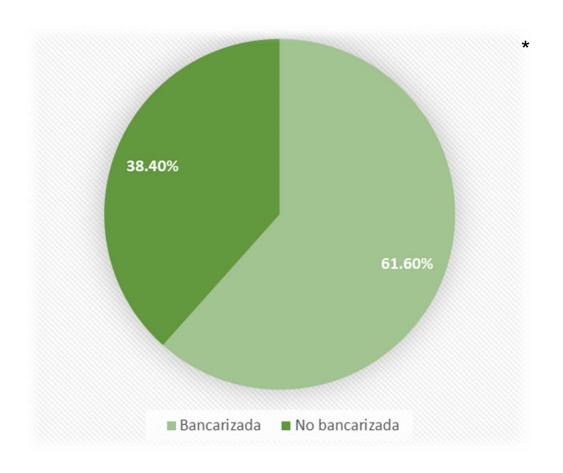
por Internet

#### **Servicios**



Estadísticas de Comercio Electrónico 2020, https://www.cualhost.com/recursos/estadisticas-del-comercio-electronico-en-mexico/, 2020.

#### Población Bancarizada en México



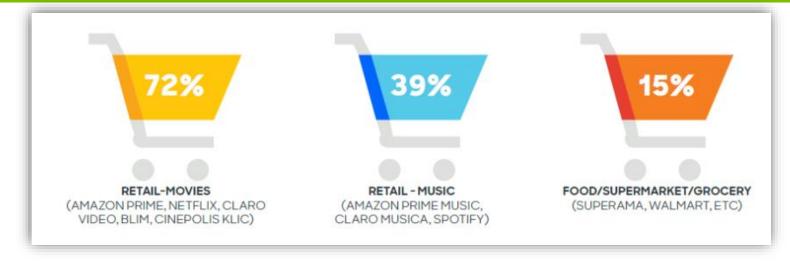
46 millones de mexicanos no bancarizados

93%\*\* de las Operaciones
Monetarias en **efectivo** 

\* Mexico Prepaid Gift Cards Market Intelligence, PayNXT360, 2018. \*\* Gobierno busca Bancarizar a 30 millones de mexicanos, https://www.informador.mx/, 2019.

### Cambios por COVID en México











COVID19 Cambios en el Comportamiento On Line en México, https://www.pandaancha.mx/noticias/covid-19-cambios-conducta-online-mexico-infografia.html, 2020.

### Tarjeta de Regalo Visa



- ✓ Es una tarjeta de prepago, cuyo saldo puede utilizarse en la compra de bienes y servicios en cualquier lugar/site que acepte pago con tarjeta
- ✓ La Tarjeta de Regalo Visa se puede usar en México y en el extranjero.
- ✓ Existen 3 denominaciones: \$400, \$900 y \$1,400 MXN.

#### Ventajas



- ✓ Sin proporcionar datos personales
- ✓ No se necesita ningún trámite para obtenerla/comprarla
- ✓ Para gente no bancarizada
- ✓ Compras en línea seguras
- ✓ Opción de que se use para lo que la persona necesite

### Ventajas







- √ Fácil de usar
- ✓ Para comprar lo que sea, en donde sea
- ✓ Para ventas corporativas, solución digital
- Es válida hasta su activación
- ✓ Consulta de saldo
- ✓ Servicio al cliente 24/7

### ¿Cómo cambia el COVID19 a las empresas?



#### ✓ Métodos Distintos de Trabajo

- A Distancia
- Sin contacto Directo
- Nuevas formas de vender
- Nuevas formas de operar en el departamento de compras
- Medición de desempeño por logro de objetivos
- Mantener motivado al personal
- Eficientar la productividad

## ¿Cómo cambia el COVID19 a las empresas?

#### ✓ Cambio de Estrategias

- Basadas en Quédate en Casa
- Entregas a domicilio
- Ajuste en los programas de lealtad
- Comunicación basada en lo que está sucediendo cada día
- Cambio en la forma de hacer promociones
- Uso obligado de la tecnología
- Innovación y creatividad
- Soluciones Digitales
- Practicidad
- Estar en tendencia



# Situaciones que comparten las empresas ante la contingencia

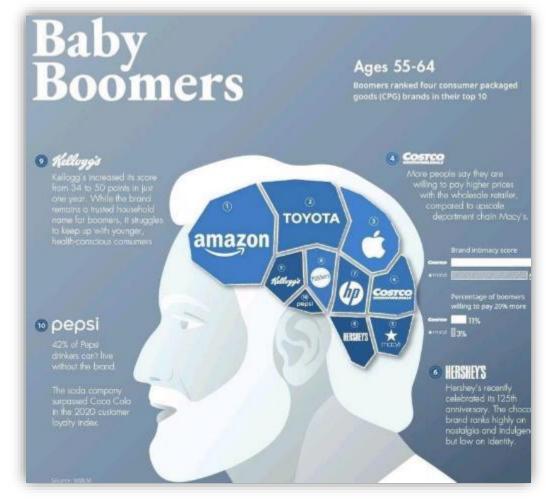
Cambios en la conducta del Consumidor a raíz del COVID19



¿Cómo va a cambiar la conducta del consumidor luego del COVID-19?, Análisis Interno EY, 2020

# Situaciones que comparten las empresas ante la contingencia

Top of Mind del Consumidor a raíz del COVID19













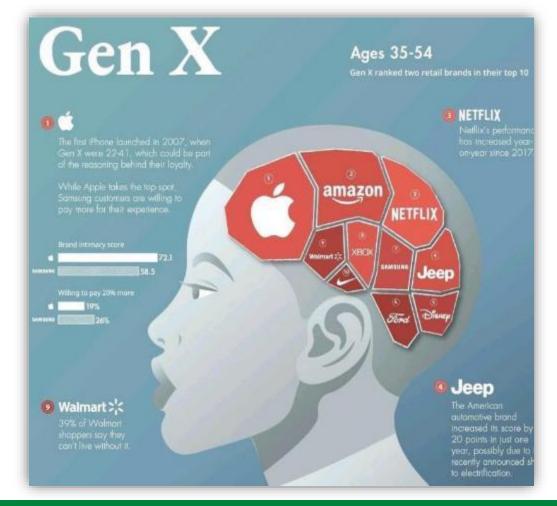


Top Of Mind, Ranking Study, MBLM, 2020

24

# Situaciones que comparten las empresas ante la contingencia

Top of Mind del Consumidor a raíz del COVID19







2



3

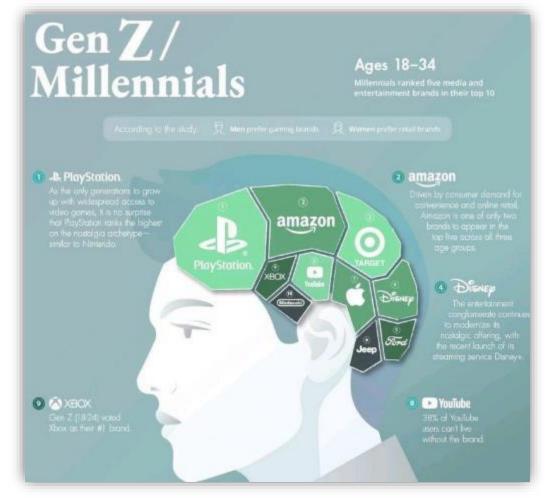
**NETFLIX** 

Top Of Mind, Ranking Study, MBLM, 2020

25

### Situaciones que comparten las empresas ante la contingencia

Top of Mind del Consumidor a raíz del COVID19















Top Of Mind, Ranking Study, MBLM, 2020

26

#### **Productos Digitales**



#### ✓ Entrega Rápida

- Vía SMS, email, Whats App
- Sin gastos de mensajería

#### ✓ Variedad

 Se eligen de acuerdo al portafolio, a la necesidad del cliente, al budget, etc.

#### √ Fácil Redención

 Ya sea en e-commerce o en la plataforma de streaming o gaming respectiva.

#### **✓** Transferibles

• A miembros de la familia, aunque no sean mayores de 18 años.

## Top 3 de Productos Digitales más populares en la cuarentena







- ✓ Al usarlo como incentivo o regalo, dejas muy buena imagen como empresa
- ✓ Para programas de Lealtad, incentivo a fuerza de ventas, promotores, etc.
- ✓ Como reconocimiento por logro de objetivos
- ✓ Buena Experiencia del Usuario Final
- ✓ Posibilidad de escoger lo que quiera o necesite dentro de la plataforma

## Top 3 de Productos Digitales más populares en la cuarentena



### **Uber**

- ✓ Marca líder que soluciona movilidad, mensajería y entrega de alimentos.
- ✓ Como apoyo a colaboradores y empleados.
- ✓ Solución altamente valorada por quienes lo reciben.





Moviendo lo que hoy más importa.



## Top 3 de Productos Digitales más populares en la cuarentena









- ✓ Marcas líderes en gaming.
- ✓ Convivencia en familia e incluso a distancia jugando en línea.
- ✓ Distracción en cuarentena
- ✓ Plataformas aceptadas por chicos y grandes
- ✓ Incentivos que brindan momentos de diversión para quien lo recibe.

## Tipos de Incentivos esenciales durante COVID19

- ✓ Productos Básicos
- ✓ Café Preparado
- ✓ Tarjetas de Regalo para comprar comida
- ✓ Actividades o material para entretener niños
- ✓ Productos de baño y relajación
- ✓ Artículos de Protección
- ✓ Audifonos
- ✓ Cremas de manos













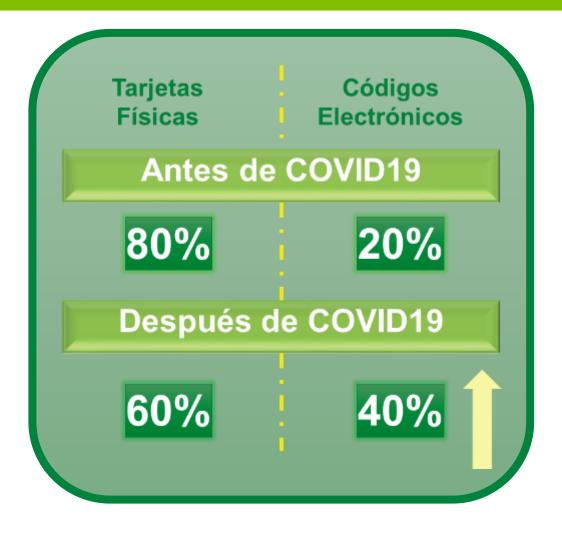


## Tipos de Incentivos esenciales durante COVID19

- ✓ Suscripciones de Streaming
- ✓ E-Books
- ✓ Certificados Digitales Uber
- ✓ Experiencias
- ✓ Alcohol
- ✓ Donaciones



#### Demanda de Incentivos físicos vs digitales





Cuando termine la contingencia por COVID19, ¿los incentivos se volverán a comportar como antes?



**Equipo Incentives México** 

**DL-Contacto@bhnetwork.com** 

https://www.hawkincentivesmexico.com.mx/

## Gracias!

¿Tienen alguna duda o comentario?