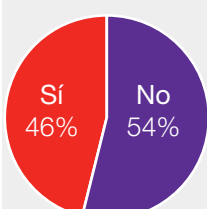


## Hábitos de compra de arte online de la Generación Y (18-35 años)

### Porcentaje de quienes compran arte

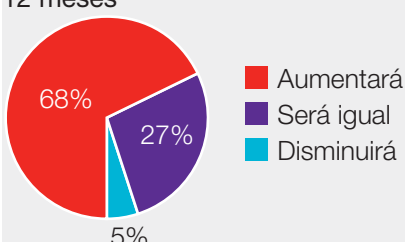


### Porcentaje de aquellos que han realizado más de una compra en los últimos 12 meses

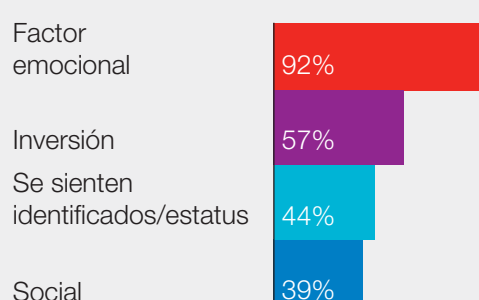
49% ha realizado entre 2 y 5 adquisiciones en los últimos 12 meses



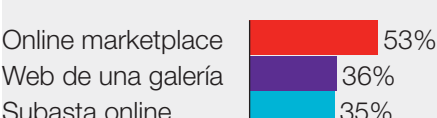
### Intención de compra en los próximos 12 meses



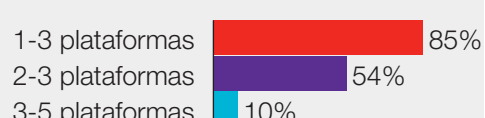
### ¿Por qué compran arte?



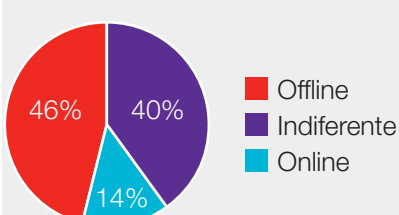
### Plataformas más populares



### Número de plataformas utilizadas

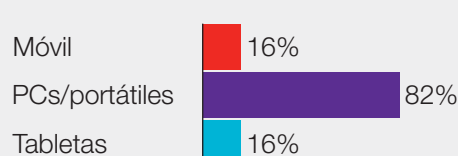


### Prefieren comprar arte online vs. offline

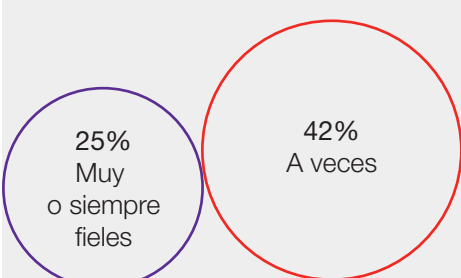


**19%** ha realizado su primera compra de arte online. Cifra que ha aumentado desde el 9% de 2015, demostrando lo importante que es el mercado del arte online entre este grupo de edad.

### Dispositivos utilizados



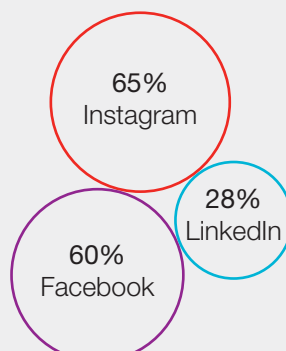
### Lealtad a las plataformas online



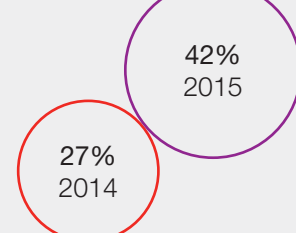
67% son fieles a las empresas a las que ya han comprado con anterioridad

### Uso de redes sociales

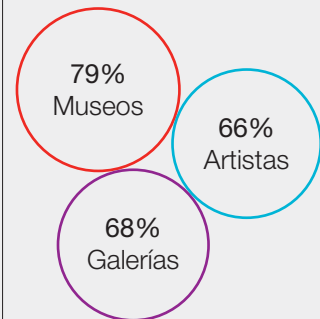
#### Top tres plataformas



#### Las redes sociales influyen en la compra de arte



#### Top tres influenciadores sociales



### Principales razones para optar por una plataforma online



#### Calidad

¿Lo que compro online es igual de bueno que lo que puedo conseguir offline?



#### Navegabilidad y facilidad en la búsqueda

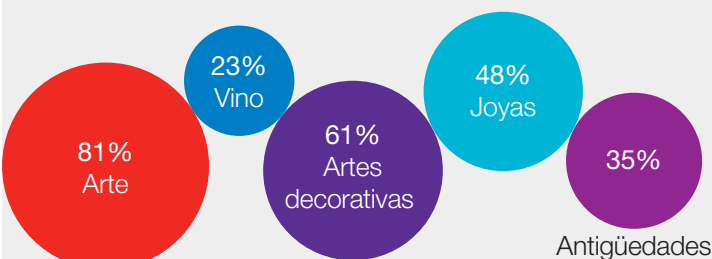
Es fácil encontrar obras y artistas que me interesan.



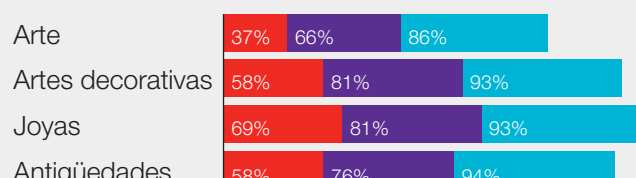
#### Reputación

Galerías o intermediarios que conozco.

### ¿Qué compra la Generación Y online?



Menos de 600€ (500€)  
Menos de 1.200€ (1.000€)  
Menos de 6.100€ (5.000€)



### Principales razones por las que la Generación Y no compraría online



#### Inspección física

Preocupación porque la obra no sea igual a lo que ven en la realidad.



#### Estado del objeto

No poder comprobar en qué estado se encuentra la obra.



#### Calidad

No disponer de suficiente información sobre la calidad del objeto.

### ¿Qué ayudaría a cambiar su opinión?



Informe sobre el estado de la obra



Certificado de autenticidad



Periodo de devolución de 30 días

### No olvidemos a los Baby Boomers (Aquellas personas de más de 60 años)

La mayoría de las plataformas de arte online están dirigiendo todos sus esfuerzos de marketing en captar a la Generación Y. Sin embargo, no hay que olvidarse de los Baby Boomers ya que también gastan mucho en arte, navegan en Internet y compran online con frecuencia.

