

## Conoce más sobre la Generación Z

Conocer más sobre el público que adquiere tus productos y servicios, te permitirá mejorar tu estrategia de promoción. Si tu negocio vende artículos para la Generación Z o estás en el proceso de desarrollarlos, te compartimos más sobre esta generación que está dando mucho de qué hablar.

Primeramente, debemos tener en cuenta que todas aquellas personas nacidas entre 1995 y 2015 pueden ser consideradas como centennials. Al nacer en este periodo, son llamados nativos digitales, ya que desde pequeños han estado involucrados con el uso de tecnología, algo muy distinto a generaciones anteriores. Otros elementos que los caracterizan son los siguientes:

- Usan mucho más el celular para realizar compras, pero también disfrutan hacerlo en tiendas físicas y en formato desktop
- Los centennials quieren saber y entender a quién le están comprando, por lo cual están dispuestos a pagar por aquello en lo que creen
- Están acostumbrados a analizar información, por tanto, es recomendable que las marcas sean coherentes con su comunicación y en sus acciones
- Son autodidactas, por lo que están en contacto con diversas plataformas para aprender lo que les interesa
- Cabe mencionar que en comunidades pequeñas, conversan sobre las marcas y pueden generar una mayor conexión emocional

Con estos insights de tus prospectos, podrás desarrollar más adecuadamente contenidos para redes sociales, promociones de temporada o una campaña que comuniqué de forma correcta tus productos y servicios.

