



# LA PUBLICIDAD DIGITAL EN MANOS DE LOS USUARIOS: MÁS ALLÁ DEL AD-BLOCKING

# OBJETIVOS

## 1 Entender desde la mirada del consumidor las prácticas digitales:

Navegación privada  
Bloqueo de publicidad  
Bloqueo cookies  
Borrado de cookies

## 2 Dimensionar los fenómenos

¿CUÁLES SON LAS  
MOTIVACIONES DEL  
CONSUMIDOR?

¿ESTÁN VINCULADOS LOS  
FENÓMENOS A UNA TIPOLOGÍA  
DE CONSUMIDOR?

¿CÚAL ES EL FENÓMENO  
MÁS EXTENDIDO?

¿QUÉ PODRÍAMOS HACER  
PARA ABORDARLO? ¿QUÉ  
IMPLICACIONES TIENE PARA  
LA INDUSTRIA?

# METODOLOGÍA

Investigación CUALITATIVA  
y CUANTITATIVA en 3 fases:

## Grupos de discusión

4 grupos realizados con consumidores en Madrid

## 1013 entrevistas online

A internautas con uso avanzado de 16-55 años

## 1800 entrevistas telefónicas

A internautas de más 14 años distribuidas en tres olas en 2015, 2016 y 2017

CIMOP

# PUNTO DE PARTIDA

1

La publicidad digital se percibe como la del resto de medios

2

La publicidad digital como un elemento natural más del entorno

3

La publicidad digital se concibe como un peaje

4

La publicidad digital es más variada, personalizada, pero más numerosa

5

La publicidad digital está mal valorada cuando el formato interrumpe la navegacion



## 2 CONDICIONANTES QUE MARCAN EN QUÉ MEDIDA EL CONSUMIDOR ES ACCESIBLE PARA LAS MARCAS EN INTERNET

1

**EL USO MÁS O MENOS AVANZADO  
DE LA TECNOLOGÍA**

2

**EL MAYOR O MENOR GRADO DE  
EXPOSICIÓN QUE QUIERO TENER EN  
INTERNET, COMO USUARIO**



ESTOS DOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN  
**4 TIPOS DE USUARIOS**

# ESTOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN 4 TIPOS DE USUARIOS

USO AVANZADO DE LA TECNOLOGÍA



**NATIVOS**



**INTEGRADOS**

MAYOR NIVEL  
DE EXPOSICIÓN

MENOR NIVEL DE  
EXPOSICIÓN



**PRÁCTICOS**



**INSEGUROS**

USO BÁSICO DE LA TECNOLOGÍA



# ESTOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN 4 TIPOS DE USUARIOS

USO AVANZADO

NATIVOS

INTEGRADOS

PRÁCTICOS

INSEGUROS

MAYOR  
EXPOSICIÓN

MEJOR  
EXPOSICIÓN

USO BÁSICO



# NATIVOS

## # Internet

*Su entorno natural son las redes sociales, allí ceden sus datos de forma natural.*

*No se esconden de la red, pero si defienden su privacidad frente a los demás (familia).*

*Las cookies no son un problema, salvo si pierden sus claves de acceso.*

## # Dispositivo de referencia

*Mobile only: Es el dispositivo más personal, más íntimo. Básico y esencial*

## # Publicidad

*Poco crítico. La publicidad forma parte de internet.*

*TIENE QUE HABLAR EL LENGUAJE DE INTERNET.  
QUIEREN PUBLICIDAD PERSONALIZADA Y PUBLICIDAD EN SUS LUGARES.  
PUBLICIDAD COMO CONTENIDO.*

## # Son jóvenes

*Menores de 25 años*



# ESTOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN 4 TIPOS DE USUARIOS

USO AVANZADO

NATIVOS

INTEGRADOS

MAYOR  
EXPOSICIÓN

MEJOR  
EXPOSICIÓN

PRÁCTICOS

INSEGUROS

USO BÁSICO



# INTEGRADOS

## # Internet

Saben cómo moverse en Internet, tienen un conocimiento y uso elevado. Navegación diversa en sites y en dispositivos.

## # Dispositivo de referencia

Mobile first but not only: también el portátil, vinculado al ocio y/o trabajo y estudios

## # Publicidad

Posición crítica frente a los excesos en la exposición a Internet. Críticos con la pérdida de privacidad.

LA PUBLICIDAD PUEDE AYUDAR A SOSTENER INTERNET: MONEDA DE LA WEB.

PUBLICIDAD NO EXCESIVA.

## # Son (menos) jóvenes

Menores de 35 años



# ESTOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN 4 TIPOS DE USUARIOS

USO AVANZADO

NATIVOS

INTEGRADOS

MAYOR  
EXPOSICIÓN

MEJOR  
EXPOSICIÓN

PRÁCTICOS

INSEGUROS

USO BÁSICO



# PRÁCTICOS

## # Internet

Un básico de Internet muy ligado a la búsqueda de información, utilidades y beneficio personal.

Navegaciones laborales que pueden condicionar sus valoraciones.

Miedo a que les pillen haciendo mal uso. No dejar rastro de sus usos personales.

## # Dispositivo de referencia

Todos, en cualquier entorno (trabajo, personal, compartido)

## # Publicidad

LA PUBLICIDAD LES APORTA RAPIDEZ Y FLEXIBILIDAD EN LA COMPRA.  
LES GUSTA LA PUBLICIDAD PRÁCTICA, LAS OFERTAS Y PROMOCIONES.

## # Son menores de 45 años



# ESTOS CONDICIONANTES NOS DIBUJAN 4 TIPOS DE USUARIOS

USO AVANZADO

NATIVOS

INTEGRADOS

MAYOR  
EXPOSICIÓN

MENOR  
EXPOSICIÓN

PRÁCTICOS

INSEGUROS

USO BÁSICO

# INSEGUROS

## # Internet

*Menos control de Internet, sensación de tener menos habilidades técnicas, de no ser nativos.*

*Navegación centrada en una menor diversidad de búsquedas y en "páginas oficiales y/o conocidas": App's o webs oficiales.*

*El miedo a los virus es recurrente.*

## # Dispositivo de referencia

*PC First, pero cada vez más mobile.*

## # Publicidad

*LA PUBLICIDAD SE ASUMEN COMO PARTE DE LOS MEDIOS.*

*DEMANDAN UNA PUBLICIDAD INFORMATIVA, CONFIABLE Y DE MARCAS Y FORMATOS CONOCIDOS.*

*PRÁCTICA, LAS OFERTAS Y PROMOCIONES.*

## # Son (definitivamente) no nacidos digitales

*Mayores de 45 años*



# PRÁCTICAS



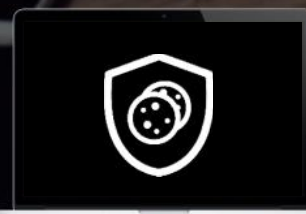
# HEMOS ANALIZADO CÓMO SE COMPORTA EL USUARIO

Borrado de cookies

Bloqueo de publicidad

Bloqueo de cookies

Navegación privada



Conocen **50,1%**

**58,9%**

**44,6%**

**46,7%**

(Total Población Internauta)

**VARIACIÓN CONOCIMIENTO 2016/2017**

**+0,1%**

**-2,1%**

**-3,2%**

**-6,4%**

# HEMOS ANALIZADO CÓMO SE COMPORTA EL USUARIO

Borrado de cookies



Bloqueo de publicidad



Bloqueo de cookies



Navegación privada



Usan

38,7%

27,9%

17,6%

20,2%

(Total Población Internauta)

VARIACIÓN USO 2016/2017

-1,3%

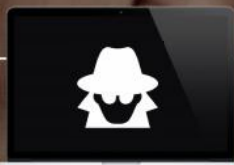
-1,4%

-4,3%

-6,9%

# LAS PRÁCTICAS DENTRO DE LOS GRUPOS

USO AVANZADO DE LA TECNOLOGÍA



## Navegación Privada

OCULTAMIENTO ANTE LA NORMA  
"Frente al control de otros usuarios"

**NATIVOS**



## Bloqueo de publicidad

EL PLACER DE NAVEGAR  
"Por comodidad durante la navegación"

**INTEGRADOS**



## Bloqueo de Cookies

VACUNA TECNOLÓGICA  
"Frente al control de Internet"

MAYOR NIVEL DE EXPOSICIÓN

MENOR NIVEL DE EXPOSICIÓN

MIEDO AL CONTAGIO

"Para evitar que me entren virus"

**PRÁCTICOS**



## Borrado de cookies

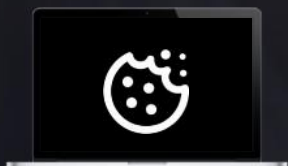
**INSEGUROS**

BORRADO ESTRATÉGICO  
"Por estrategia y por privacidad personal"

USO BÁSICO DE LA TECNOLOGÍA



# EL BORRADO DE COOKIES



Conocen **50%**

Uso **39%**

## # Insight del consumidor

Aunque se presenta como ritual de limpieza del ordenador para optimizar su funcionamiento (74%) y la optimización de la navegación (53%), hay un cierto trasfondo de búsqueda de privacidad entre perfiles más profanos en la tecnología que utilizan métodos más sofisticados.

## # Insight de la industria

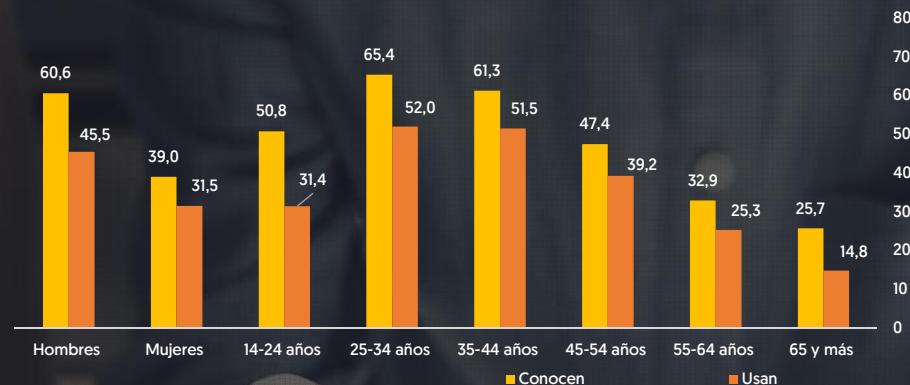
Poco vinculado a la idea de eliminar publicidad. Control de Internet sobre las búsquedas (evitar que suba el precio).

## # Dónde

PC (80%) y móviles (57%).

## # Cuándo

74% al menos una vez al mes, 36% al menos una vez a la semana.



**NATIVOS**

**31%**

**INTEGRADOS**

**32%**

**PRÁCTICOS**

**51%**

**INSEGUROS**

**39%**



# DERIVAS EN EL USO DEL BORRADO DE COOKIES

USO MÁS AVANZADO



PARA EVITAR QUE LA PUBLICIDAD HABLE DE MIS NAVEGACIONES

*Que no se presenten situaciones embarazosas en el uso o interconexión de dispositivos en el ámbito del hogar*



COMO BÚSQUEDA DE PRIVACIDAD

*Que sepan lo mínimo posible de mí. Evitar exponer mis datos.*



ACEPTAR UNA MAYOR EXPOSICIÓN

COMO POLÍTICA CONTRA EL RIESGO DE VIRUS

*Como amplificación frente a la idea de limpieza y seguridad*



CONTROLAR EL CONTROL DE INTERNET SOBRE MIS BÚSQUEDAS



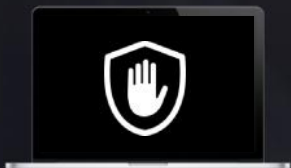
BUSCAR UNA MENOR EXPOSICIÓN

*Que no "me aumenten" el precio de productos que ya he buscado (billetes de avión, e-commerce, ...)*



USO MENOS AVANZADO

# BLOQUEADOR DE PUBLICIDAD



Conocen **59%**

Uso **28%**

## # Insight del consumidor

Bloquean publicidad para no perder velocidad de navegación (93,3%), para evitar distraerse con la publicidad (77,3%), para evitar la publicidad de mal gusto (93,0%) y como seguridad añadida frente al riesgo de virus (91,3%).

## # Insight de la industria

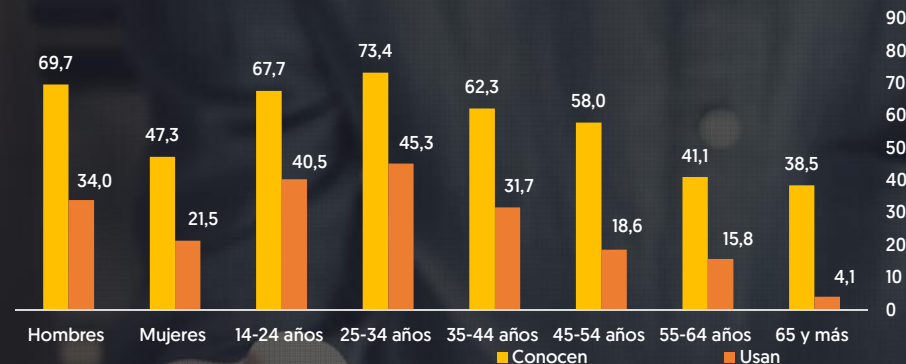
Son sensibles a la petición de desbloqueo siempre que el contenido sea relevante (60%). Conciencia de que la publicidad es fundamental como fuente de financiación. Más de la mitad de los usuarios prefieren un bloqueo flexible de contenidos publicitarios (55%)

## # Dónde

PC (93%) y móvil (30%).

## # Quiénes

Hombres (14-34).



**NATIVOS**

**41%**

**INTEGRADOS**

**45%**

**PRÁCTICOS**

**31%**

**INSEGUROS**

**18%**

# EL USO DE BLOQUEADORES EN LA NAVEGACIÓN MÓVIL

- El argumento de mejorar la rapidez de navegación se hace aún más evidente en el móvil (*el 94% de los que lo tienen lo afirman*).
- Limitar el consumo de datos (88,4%) y reducir el consumo de batería (84,2%) se convierten también en dimensiones fundamentales.



# DERIVAS EN EL USO DE LOS BLOQUEADORES DE PUBLICIDAD



# NAVEGACIÓN PRIVADA



Conocen **47%**

Uso **21%**

## # Insight del consumidor

Ocultación ante la mirada de los demás de contenidos no apropiados (37%) para tener más privacidad (50%). Y cuando se utiliza un dispositivo compartido (37,9%)

## # Insight para la industria

Se utiliza para evitar publicidad de mal gusto o que hable de tu uso de Internet.

## # Dónde

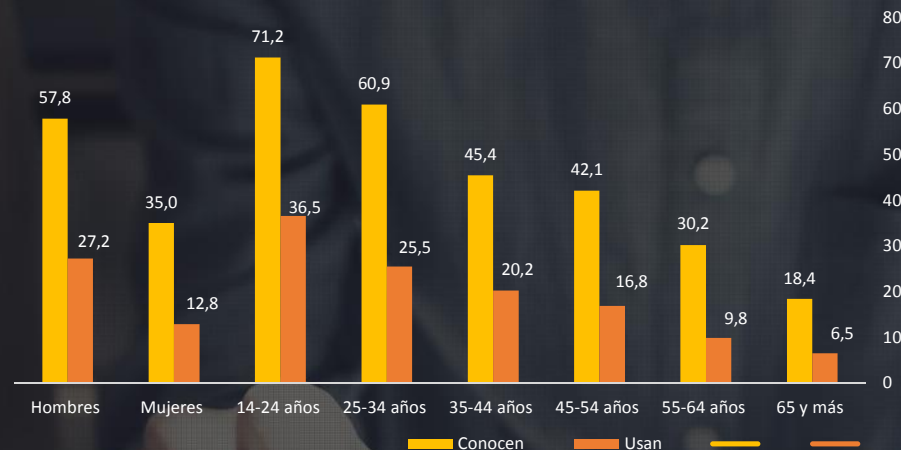
Dispositivos compartidos o conectables: PC (67%) y móviles (42%).

## # Cuándo

58% Mensual; 17% a Diario.

## # Quiénes

Hombres (14-34).



**NATIVOS**

**36%**

**INTEGRADOS**

**26%**

**PRÁCTICOS**

**20%**

**INSEGUROS**

**17%**



# DERIVAS EN EL USO DE LA NAVEGACIÓN PRIVADA





# BLOQUEADOR DE COOKIES



Conocen **45%**

Uso **18%**

## # Insight del consumidor

Tomar el control y marcar tus propias normas en el uso de Internet. El 78% de ellos no saben la marca de bloqueadores que utilizan.

## # Insight de la industria

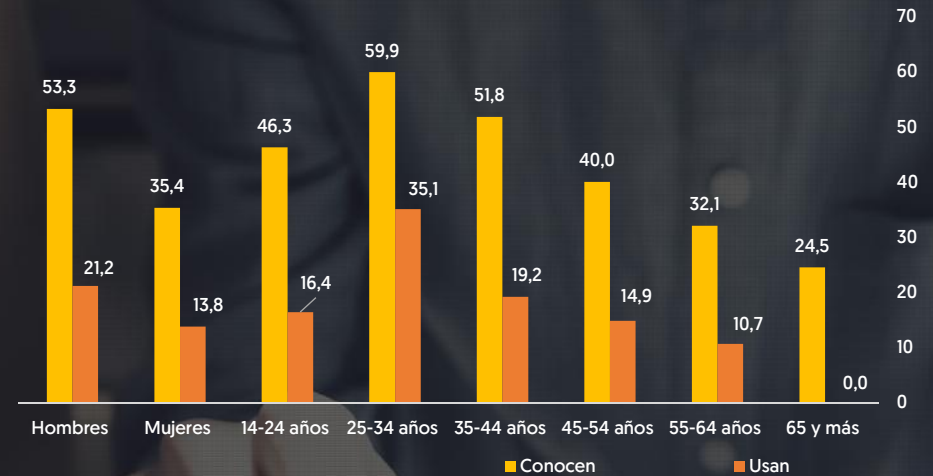
Se considera que las cookies ayudan a recibir una publicidad más personalizada.

## # Dónde

PC (90%) y móvil (31%).

## # Quiénes

Hombres (25-34)



**NATIVOS**

**16%**

**INTEGRADOS**

**35%**

**PRÁCTICOS**

**19%**

**INSEGUROS**

**15%**

# RECOMENDACIONES

# GENERALES

# 1

## Sensibilización y divulgación acerca del rol de la publicidad:

- La publicidad genera riqueza y desarrollo.
- Tecnología de reconocimiento como facilitadora: personalización de servicios y mensajes

**El rol de las asociaciones sectoriales, clave para la difusión de mensajes y financiación.**



# GENERALES

# 2

## Respeto a los deseos de los usuarios pero en un marco justo

Respetar la decisión de aquellos que prefieran usar internet de forma anónima pero siempre que esta práctica no genere perjuicio económico a los que presten servicios remunerados por la publicidad.

# GENERALES

# 3

**Limitar (razonablemente) los usos publicitarios para evitar generar rechazo**

Iniciativa para legislar la saturación en entornos digitales.

Autocontrol como agente para vigilar *copies* adaptados.

Frecuencias máximas y recuencias controladas para evitar OTS excesivos que generen rechazo.



# GENERALES

# 4

Apostar por prácticas publicitarias respetuosas y menos expuestas a limitaciones, hasta llegar a ese acuerdo con el usuario:

Display: formatos integrados

Social y content.

Adserving directo a través de soporte.





# ADBLOCKING

# 1

## **Bloqueando a los bloqueadores:**

- Creación de normas comunes para limitar el acceso a contenidos a los usuarios de Adblockers
- Compromiso previo de respeto a los principios LEAN (LIGHT, ENCRYPTED, AD CHOICE SUPPORTED, NON INVASIVE ADS)

# 2

## **El móvil, nuevo campo de batalla**

Fenómeno controlado pero que podría dispararse si no se toman medidas.

- Posibles acuerdos con operadoras para excluir tráfico generado por la publicidad de las tarifas de datos de los usuarios.



# BORRADO DE COOKIES

# 1

## Necesidad de recalcular métricas y alcance de los medios digitales

- Posible sesgo sobre el reach real reportado en campañas medidas mediante cookies y necesidad de estudiar de forma permanente el fenómeno para aplicar ratios de corrección.
- Analizar potencial real de la compra programática y otros criterios de segmentación basados en esta tecnología.





# NAVEGACIÓN PRIVADA Y BLOQUEO DE COOKIES

# 1

**Acuerdos con adservers y otras tecnologías para mejorar medición en estos entornos**

- Necesidad de medir reach real y comportamientos en ambos entornos, los dos actualmente en la sombra y generando sesgo en la interpretación de resultados.
- Desarrollo prioritario: al contrario que en con los adblockers, estos dos limitadores **SÍ** reciben impactos publicitarios, por lo que existe gasto publicitario sin medición de retorno.





**GRACIAS**