Aleph

Un mercado sin explorar:

¿Por qué deberías probar campañas de marketing en mayores de 60 años?

En el 2050 la población de América Latina y el Caribe alcanzará los

193M

de personas mayores de 60 años (generación Baby Boomer)

9 de 10

Baby Boomers mexicanos están conectados a Internet a través de un teléfono móvil

Representan una audiencia digital

15.6M

92%
Acceden a las redes sociales

Y solo 1 de cada 10 campañas están dirigidas a Baby Boomers
(DATA Global)

92%

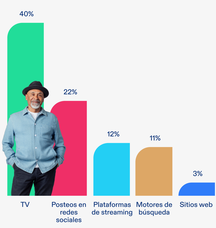
los Boomers no se sienten identificados con la publicidad, 3X más que Gen Z

Los medios digitales son los más consumidos

Redes Sociales	**99%**
Plataformas de video	90%
Motores de búsqueda	79%
Televisión	75%
Plataformas de Streaming	65%
Streaming de música	**57%**
Radio	39%
Juegos en apps de teléfono o tablet	38%
Prensa o revistas	28%

Además, impulsan la consideración de productos/servicios en el embudo de marketing

Los medios digitales tienen una influencia comparable a la televisión en esta generación.



También tienen una gran influencia en la decisión de compra

Los medios digitales pueden impactar en todo el embudo, al nivel de la televisión, el medio favorito de los especialistas en marketing para conectar con los Baby Boomers.

Con las plataformas Aleph, puedes alcanzar al

82%

de los Baby Boomers en México

No es solo influencia.

El **33%** de los Baby Boomers hacen, al menos, la mitad de sus compras de **modo online.**

Mostrando un creciente interés en las temporadas de descuentos

(un 16% +que los GEN Z)

Además, los +60 están preparados para este tipo de compras

4 de 10
tienen tarjeta de crédito

35%
tiene billetera o banco virtual

5 Claves para Conectar con los Baby Boomers

Rompe los estereotipos:
Los +60 son activos, tecnológicos y buscan nuevas experiencias. Reconoce su capacidad e intereses.

Actualiza la perspectiva:
Los Boomers no son pasivos, están muy conectados. Adapta tus estrategias a su perfil digital.

Unifica el enfoque:
Para conectar con ellos, los equipos de producto, estrategia y creatividad deben colaborar.

Sé auténtico y respetuoso:
Evita el lenguaje condescendiente. Refleja sus valores y estilo de vida moderno.

Enfócate en nuevas necesidades:
Los +60 buscan más que productos para su edad. Muestra cómo tus productos mejoran su vida y ofrecen nuevas experiencias.

Lee el reporte completo en Baby Boomers, The Untapped Market Report 2025!

Contáctanos para más información de cómo alcanzar a los Boomers:
marketing@alephholding.com

Fuentes: Global Web Index Q4 2023 - Q3 2024; Media Essentials by Aleph 2024,Nacional de Estadística e Informática (INEI); TGI Latina Kantar 2024 R2; Cronista, ¿Por qué las marcas subestiman a los mayores de 60 pese a su potencial económico?