

Temat: Dobór działań promocyjnych do typu gościa.

Typy temperamentów klientów i ich wpływ na dokonywanie decyzji:

Konkurencyjni Kupujący

- Lubią posiadać dany produkt jako pierwsi. Zwracają uwagę na nowości.
- Chcą mieć wszystkie szczegóły i atrybuty produktu przedstawione na jednej stronie, czarno na białym, bez zagłębiania się w dalsze klikanie, aby dowiedzieć się więcej.
- Generalnie, nie zagłębiają się w szukanie informacji o produkcie.
- Użytkownicy częściej wyszukujący na stronie niż przeglądający poszczególne kategorie.
- Lubią ułożone w tabelkach, a szczególnie wypunktowane informacje dotyczące produktu.
- Zwracają uwagę na wyróżnione produkty, propozycje z produktów powiązanych oraz chętnie kupują produkty w sprzedaży łączonej.
- Najchętniej kupują edycje limitowane, ekskluzywne wydania oraz promocje ograniczone czasowo.
- Niechętni do porównywania sklepów między sobą.
- Dokonują szybkiej, logicznej decyzji o zakupie.

Spontaniczni Kupujący

- Odpowiadają im wyprzedaże, obniżki, ostatnie sztuki i oferty ograniczone czasowo.
- Zwraca uwagę na darmową oraz ekspresową wysyłkę.
- Podejmuje szybkie, spontaniczne decyzje nie zastanawiając się zbyt długo nad zakupem.
- Lubią produkty prezentowane w jakimś kontekście np. ubrania na modelach bardziej niż bezosobowe zdjęcia samego produktu.
- Decydują o zakupie pod wpływem ilości opinii innych użytkowników.
- Mogą reagować lepiej na dobrą opinię o produkcie, niż na ilość zakupów dokonanych przez innych użytkowników.
- Dokonują szybkiej, emocjonalnej decyzji o zakupie.

Metodyczni Kupujący

- Dokładnie analizują produkt, opinie, recenzje i na tej podstawie dokonują decyzji o jego zakupie.
- Wnikliwie badają szczegóły szukanego produktu, chętnie widzą go w porównaniu z innym produktem.
- Trafiają do sklepu często przez strony z recenzjami i chętnie korzystają z sortowania w sklepie.
- Ufają recenzją ekspertów.
- Dokonują świadomej, logicznej decyzji o zakupie.

Humanistyczni Kupujący

- Interesują ich recenzje i opinie innych.
- Doceniają jeżeli w sklepie dostępny jest chat online z konsultantem.
- Są bardziej skłonni do polecenia produktów znajomym, udostępniania informacji o produktach w sieciach społecznościowych oraz dzielenia się opinią na ich temat.
- Chętniej używają wyszukiwarki oraz listy życzeń.
- Dokonują powolnej, emocjonalnej decyzji o zakupie.

Dzięki znajomości typów temperamentów swoich klientów możesz użyć odpowiedniej przynęty, aby kolejnych takich klientów przekonać do zakupów właśnie w swoim sklepie czy restauracji.

Znając wymienione powyżej typy temperamentów kupujących możesz także zauważyć pewne cechy wspólne dla wszystkich temperamentów i eksperymentować z reklamą skierowaną do szerszej grupy swoich potencjalnych klientów.

Proszę o zapoznanie się z tematem. Zastanówcie się jakim typem klienta jesteście. Proszę o przepisanie notatki i przesłanie zwyczajowo na mój adres mbiesiadecka@wp.pl. Pozdrawiam MB