

Podle čeho se zákazníci rozhodují?



Zajímalo by vás, který faktor má největší vliv při nákupu? Není to nižší cena, ani hezčí balíček...

Současný člověk je komplikovaný tvor. Avšak při nákupu uplatňuje jednoduchý vzorec. Pro lepší vysvětlení použiji malý příklad z praxe.

Ve stejný čas vznikly dvě firmy, které nabízely připojení k bezdrátovému internetu. První firma pravidelně investovala malou částku do reklamy. Ta druhá se zaměřila na špičkovou technologii.

Která firma byla podle vás nakonec úspěšnější?

Mnozí z vás nejspíše uhádli správně. Ta první. Díky malé, ale pravidelné reklamě se dostala do podvědomí lidí.

Pokud je produkt za podobnou cenu i kvalitu, tak **rozhodne to, která firma je nejznámější.**

Z vlastní zkušenosti vím, že i negativní informace o firmě může přinést užitek. Postupem času člověk negativní informací zapomene, ale název firmy zůstane v paměti.

Proto **pokud chcete úspěšně prodávat, tak se dostaňte do podvědomí lidí.**

Autor článku Tkim, článek byl napsán 12/3/2016.

URL článku: <https://www.zadany.cz/podnikani-na-internetu/podle-ceho-se-zakaznici-rozhoduji>.