Experten-Slot Digitale Verkaufsförderung

DIVA powered by Crystal Design GmbH

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von DIVA powered by Crystal Design GmbH zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung der Autorin Barbara Vianden. Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Crystal Design GmbH
Expertenbeitrag: Messen, Verstehen und Beeinflussen des Kaufverhaltens

Mittwoch, 25.01.2023

Das Kaufverhalten ist die Art und Weise, wie Menschen Ihre Produkte einkaufen, von der Entdeckung des Produkts bis hin zum Kauf und vielleicht bis zum wiederholten Kauf. Es umfasst die praktischen, persönlichen und sozialen Faktoren, die die Kaufentscheidung eines Käufers beeinflussen, darunter rationale als auch irrationale Faktoren in Hinsicht auf die Entscheidung.

Zum Kaufverhalten gehören Datenpunkte wie Zeitpunkt des Kaufs, Kaufdauer, Kaufmethode, Verbraucherpräferenz für bestimmte Produkte, Kaufhäufigkeit und andere ähnliche Metriken, mit denen gemessen wird, wie Menschen Ihre Produkte kaufen. Diese Metriken können in verschiedene Arten des Kaufverhaltens gruppiert werden, die beschreiben, wie Käufer sich mit einer Kaufentscheidung beschäftigen.

Warum ist das Kaufverhalten wichtig?
Die Art des Kaufverhaltens zusammen mit den praktischen, persönlichen und sozialen Faktoren, die dieses beeinflussen, vermittelt Ihnen Erkenntnisse über die wahren Gründe, weshalb Menschen Ihre Produkte kaufen. Diese Erkenntnisse helfen Ihnen beim Verfassen von Marketingbotschaften, die die Kaufentscheidungen Ihrer Kunden nachweislich beschleunigen.

Mit einem ausgeprägten Verständnis des Kaufverhaltens können Sie:
- Ihre Marketingbotschaften an das sich ändernde Kaufverhalten Ihrer Käufer anpassen
- Zielgerichtete Botschaften erstellen, die bei bestimmten Käufertypen Anklang finden
- Ihre Botschaften zeitlich so steuern, dass sie die Käufer zu dem Zeitpunkt erreichen, zu dem diese Ihr Produkt normalerweise kaufen
- Ihre Verkaufsraum online, sowe am POS besser und erfolgreicher gestalten
- und viele Aspekte mehr ...

Sie haben Interesse mehr darüber zu erfahren? Treten Sie mit uns in Kontakt.

photocredit: istockphoto

Messen, Verstehen und Beeinflussen des Kaufverhaltens

Links

- DIVA-Portal