12.DEŇ

Úloha:

Upravte jeden popis produktu pre všetky 4 typy zákazníkov.
V budúcnosti upravte aj ostatné popisy výrobkov.

Vysvetlenie:

Rozhodovanie o nákupe je komplexný proces a každý zákazník je jedinečný. Ale na zjednodušenie, **zákazníkov rozdeľujeme do 4 skupín**, podľa toho, ako sa rozhodujú pri nákupe.

Popis vašich výrobkov by mal poskytovať informácie pre všetky 4 typy zákazníkov - skupiny.

Prečo? Ak konkrétny typ zákazníka nenájde informácie, ktoré hľadá, **formou, ktorá mu vyhovuje** odchádza preč. A vy ste o neho prišli.

Racionálni zákazníci

Títo zákazníci dôkladne analyzujú všetky dostupné možnosti a porovnávajú ich na základe ceny, kvality, hodnoty a ďalších faktorov, skôr než sa rozhodnú pre nákup.
Chcú sa uistiť, že dostanú najlepšiu možnú ponuku a že ich rozhodnutie je logicky odôvodnené.
Ak chcete osloviť týchto zákazníkov, musíte byť transparentná, poskytnúť im všetky potrebné informácie a dokázať, že váš produkt je najlepšia voľba.

Pre týchto zákazníkov píšeme dlhý popis, aby tam našli to, čo potrebujú vedieť. Nezabudnite na všetky výhody vášho produktu.

12.DEŇ

Impulzívni zákazníci

Impulzívni zákazníci nakupujú na základe okamžitých pocitov alebo túžob.
Nie sú toľko zaujatí porovnávaním produktov alebo hľadaním najlepšej ponuky, ako skôr túžbou uspokojiť svoje potreby okamžite.
Aby ste zaujali týchto zákazníkov, musíte ich osloviť na emocionálnej úrovni a ukázať im, ako môže váš produkt okamžite zlepšiť ich život.
Veľmi dobre reagujú na zľavy a limitované ponuky.

Do popisu napíšte, ako sa bude cítiť pri nosení vašich šiat. Ako mu váš vankúš či váza spríjemní interiér. Ako si vychutná kávu z vášho hrnčeka.

Ľudskí zákazníci

Títo zákazníci kladú veľký dôraz na názory a skúsenosti iných ľudí pri rozhodovaní o nákupe. Skôr než sa rozhodnú pre nákup, hľadajú recenzie, hodnotenia alebo odporúčania od iných zákazníkov alebo dôveryhodných zdrojov.

Značky, ktoré chcú osloviť týchto zákazníkov, by mali venovať veľkú pozornosť budovaniu silnej online reputácie a poskytovať zákazníckym recenziám vysokú prioritu.

K popisom svojich výrobkov pridajte hodnoverné recenzie zákazníkov alebo odkaz, kde ich je možné nájsť.

12.DEŇ

Porovnávajúci zákazníci

Potrebujú vedieť najdôležitejšie informácie a vlastnosti výrobku na začiatku. Nezvyknú čítať dlhý popis. Váš produkt v jeho očiach buď je alebo nie je lepší ako iný.

Pre týchto zákazníkov píšeme základné zhrnutie ako prvú časť popisu. Do zhrnutia napíšte základné a najdôležitejšie informácie a vlastnosti.

Tieto typy zákazníkov nie sú vylučujúce sa. Je pravdepodobné, že jeden zákazník môže vykazovať vlastnosti viacerých typov v závislosti od situácie, produktu, o ktorom sa rozhoduje.

Zhrnutie:

Aby vám dôverovali všetky 4 typy zákazníkov váš popis musí obsahovať:

- Zhrnutie najdôležitejších vlastností hneď na začiatku.
- Podrobný výpis všetkých vlastností a výhod.
- Vyvolať emócie a túžbu. Zákazník si musí vedieť predstaviť pozitívne pocity, ktoré mu váš produkt prinesie.
- Reálne a hodnoverné recenzie. Skúsenosti s vašim produktom.

12.DEŇ

Napríklad

Ručne vyrábaný prsteň z 925/1000 striebra s jaspisom. Skvelý výber pre modernú, štýlovú ženu. Vyrábame vo všetkých veľkostiach na objednávku.

Unikátny prsteň je vytvorený s precíznou pozornosťou k detailom. Jaspis je bezpečne uchopený v srdci prsteňa, ktorý je vyrobený z najkvalitnejšieho 925/1000 striebra.

Prsteň vás doslova očarí! Jemne vyrezávaný a nádherný jaspis uprostred vytvára jedinečný vzhľad, ktorý zaručene pritiahne pozornosť.

Očarujte svoje okolie týmto nádherným prsteňom, ktorý je neustále chválený našimi zákazníkmi. "Jedinečný a krásny! Stále dostávam komplimenty!" - recenzia od našej spokojnej zákazníčky Eriky.

Povrch prsteňa je ošetrený špeciálnou technikou, vďaka čomu je odolnejší proti poškodeniu a vyblednutiu. Tento šperk je perfektným doplnkom k akejkoľvek príležitosti a dodá vášmu outfitu eleganciu a štýl.

LETNÉ VZDELÁVANIE

12.DEŇ

Vypracovanie úlohy:

LETNÉ VZDELÁVANIE

Po vypracovaní úlohy si užívajte letné dni :)