

Dobra preporuka je pola prodaje

Proces donošenja odluke o kupovini

a šta ako pođemo od sebe?

Kada se stavimo u ulogu kupca, sa lakoćom možemo zaključiti da se uglavnom odlučujemo za kupovinu onih proizvoda/usluga o kojima već imamo gotovu informaciju od strane prethodnih kupaca.

Ta informacija je zapravo preporuka. Ona može biti vezana za kvalitet, dizajn, tehničke karakteristike proizvoda, prpratnu uslugu, garanciju, ili jednostavno ljubaznost ljudi koji prodaju tu stvar/uslugu.

Ako o nekom proizvodu ne znamo baš ništa, a ne postoje preporuke kupaca, velika verovatnoća je da ćemo taj proizvod preskočiti.

Dobra preporuka sama prodaje proizvod!

Da li ste znali?

Kompanija Yellow Pages Srbija sprovela je istraživanje vezano za fenomen preporuka. Na osnovu reprezentativnog uzorka mogu da se uoče određene zakonitosti:

90% potrošača čita preporuke prethodnih kupaca

85% kupaca čita do 10 najsvežijih preporuka o proizvodu/usluzi

Za 70% potrošača dobra preporuka uliva poverenje i povećava želju za kupovinom

