

NUEVO COMPORTAMIENTO CONSUMIDOR

Conoce algunos datos que evidencian la gran oportunidad que tiene tu negocio. Lo que ahora valora el consumidor, es justamente lo que solo tú puedes ofrecer:

- Cuando el consumidor visite tu punto de venta buscará sobre todo confianza (de higiene y servicios) y resolución (no tener que volver por problemas).
- Las compras serán muy planificadas (en el 78% de los casos según AECOC). Esto es muy bueno!: ¿Sabías que cuando es así, el ticket medio aumenta en un 60% mayor? (Informe Imex Retail Lukkap).
- ¿Sabías que cuando la atención del vendedor es la adecuada, el ticket medio de compra es un 30% mayor? (Informe Imex Retail Lukkap).
- Se valorará mucho más la proximidad (74% AECOC).
- Y, además, ya no se visitarán varios puntos antes de comprar (una media de 3-4 precovid), sino que se accederá con la firme decisión de comprar.
- Alta valoración del «todo en casa» y «dentro de casa», por lo que un 55% de los consumidores tienen intención de comprar electrodomésticos de cocina (Aecoc).

¡Es tu oportunidad!