

¿QUÉ ES EL CICLO DE COMPRA DEL CONSUMIDOR?

Es el proceso por el que pasa un usuario desde que descubre que tiene una necesidad hasta que encuentra y compra algo que lo soluciona o satisface.

1

Reconocimiento de la necesidad

El consumidor manifiesta un estímulo real o ficticio, dependiendo del problema o la carencia que presenta.

2

Búsqueda de información

El comprador empieza a consultar fuentes fiables que le orienten a realizar una compra segura: blogs, revistas, foros de opinión...

3

Evaluación de las opciones

Cuanta más información tenga, más va a reflexionar al respecto, y tendrá la facilidad de descartar lo que no le proporciona las características del servicio o del producto que busca.

4

Decisión de compra

Contando con toda la información, el comprador decidirá qué marca, modelo y características desea sobre el producto.

5

Utilización y evaluación del producto

Cuando el comprador utiliza el producto, podrá evaluarlo y decidir si está dispuesto a consumirlo nuevamente. Aquí está la clave para trabajar la fidelización de tus clientes.

¿Por qué es importante conocer el ciclo de compra de tus clientes?

Entender a tus clientes.



Planificar mejor tus estrategias de marketing.



Optimizar los mensajes en función de la fase en la que se encuentra el cliente.



Obtener mejores resultados en tus campañas.

