



עיקרי ההרצאה של Eric Porres בנושא "שיווק לאנשים".

אריק הציג מחקר שבא לבחון איך מפרסמים יכולים להשפיע על נאמנות הצרכנים כלפי המותג שלהם.

במחקר מצאו נתון מדהים האומר כי מעל 90% מהצרכנים אוהבים וקשורים למותגים אותם הם צורכים.

כשבדקו את נושא הנאמנות מצאו כי מעל 40% העידו כי הנאמנות נוצרת רק ברגע שיש "תוכנית עבודה" של המותג מול הצרכן

"נאמנות זה לא משהו שהמותג יכול לקנות, צריך לבנות אותה".

הצרכן רוצה להרגיש "מיוחד". ראו את האחוזים מטה:



מה שמבהיר בצורה מאוד ברורה זה שהשיחה על הרפיטיציה, טווח הזמן בין הנגיעות השונות בצרכן-חשוב מאוד, אולי אפילו יותר ממונחים כמו כיסוי.

אז איך עושים את אותה הפרסונליזציה? אותו שיווק לאנשים? פשוט לומדים לאורך זמן...

1:1
מענה עם מסר אישי
מהיר
רלוונטי (שחוזר כל הזמן)

