

Зошто луѓето купуваат?

Напишано од Ѓорѓи Г. Рафајловски
Вторник, 21 Август 2012 10:58 -



„Шансите да отиднете до продавница по векна леб, и да се вратите само со купена една векна леб се скоро 3.000.000.000 наспрема 1.“ Ерма Бомбек, колумнист и хумористка

Една од најважните работи кои еден претприемач треба да ги направи пред да се одлучи да отвори сопствен бизнис, е длабоко да размисли: **зошто луѓето би купувале од неговите производи** или услуги, или генерално **зошто луѓето купуваат?**

Истражувања покажуваат дека луѓето купуваат од различни причини, кои можат да бидат повеќе индивидуални или повеќе социјални. Но, сите тие можат да бидат поделени во повеќе основни групи на причини:

- за сопствено уживање и лично угодување
- поради желбата да се поседуваат убави нешта
- за да изгледаат подобро и помладо
- за поголема ефикасност
- поради заштита на сопственоста
- за олеснување или убрзување на деловното работење
- поради потребата да се биде во чекор со времето
- за изразување љубов и благонаклонетост
- за забава
- поради желбата за поголема информираност и организираност
- за заштеда на време и пари

Зошто луѓето купуваат?

Напишано од Ѓорѓи Г. Рафајловски
Вторник, 21 Август 2012 10:58 -

- поради здравствени причини
- за зголемување на адреналинот и авантуризмот
- за добивање на поголема самопочит
- за да бидат социјално и друштвено прифатени
- за поклонување

Бидете свесни дека скоро сите купуваат заради некоја лична сатисфакција или желба за постигнување нешто. **Многу често, луѓето не го купуваат само вашиот производ или услуга, туку и она што заедно со него, вашиот бизнис им го овозможува.**

Кога еднаш ќе сватите што е тоа што ги поттикнува вашите купувачи на акција, ќе ви бид многу полесно да креирате понуда на која нема да можат да и одолеат.