



LE DECISIONI DI ACQUISTO



cosa influenza le decisioni di acquisto



euristica di categoria

Brevi descrizioni di informazioni chiave del prodotto possono semplificare le decisioni di acquisto.



Potere dell'immediatezza

Più tempo bisogna aspettare per usufruire di un prodotto e minore diventa l'intenzione di acquistarlo.



Prova sociale

Consigli e recensioni da altre persone possono rivelarsi molto efficaci.



Bias di scarsità

Un prodotto diventa più desiderabile se la sua disponibilità diminuisce.



cosa influenza le decisioni di acquisto



bias di autorità

L'opinione di un esperto o di una fonte attendibile è particolarmente influente



potere della gratuità

Un regalo incluso con un acquisto, anche se non correlato al prodotto acquistato, può essere un ottimo incentivo.