



ignius
businessinnovation

La Motivación del Comprador

La motivación del comprador se refiere a: qué es lo que impulsa a las personas a decidir realizar una compra o no.
Existen 2 razones principales por las que las personas compran cosas y se vuelven la motivación del comprador: insatisfacción y deseo.

Insatisfacción

Los clientes compran cosas cuando no están contentos con algo, y mientras más insatisfecho está, más rápido hará la compra.

Principalmente se presenta como miedo (compramos cosas que nos hacen sentir seguros o cómodos) o dolor (cosas que nos causan estrés o inseguridad)



Deseo

Deseamos encontrar la solución a problemas o cosas que no nos tienen satisfecho. Podemos desear placer, comodidad, seguridad, ganancias, o muchas cosas más.

¿Cómo identificar la motivación del comprador?

1

Posicionamiento en el mercado

Conoce el sector del mercado en el que estamos, y las necesidades del mismo.

¿Buscan lujos o seguridad?
¿Qué están dispuestos a pagar y cuál es su prioridad?



2

Nuestro mercado objetivo

Define el perfil de tu cliente ideal. ¿Qué buscan ellos que no buscan otros clientes? ¿En qué se diferencian?

Entiende las motivaciones de tu objetivo específico.

3

Tu mercado satisfecho

Reconocer cómo se ve tu comprador feliz y satisfecho puede ayudar a entender que cosas lo llevan a estar así.



4

Utiliza siempre datos

Revisa datos y estadísticas de tus anuncios o publicaciones para entender cuáles son más exitosas al atraer clientes, y si existe un patrón en ellas, para comprender que los motiva a interactuar o visitar una página para una potencial venta.

5

Insatisfacción y deseo

Define a partir del perfil que ya creaste cuáles son las principales insatisfacciones y deseos de tus clientes, y define razones por las que tu producto pueda ayudarles a solucionarlas.