

PROPOSTA 3

Com a persona experta en màrqueting, participes en unes jornades d'emprenedoria i t'han demanat que expliques la importància del disseny d'experiències per a atraure clients. A partir de la proposta següent, has de preparar una exposició de 3 o 4 minuts de durada. En la teua intervenció, pots tenir en compte les idees que trobaràs més avall, donar exemples, expressar la teua opinió, suggerir problemàtiques i solucions o fer referència a la teua experiència personal. Disposes de 10 minuts per a llegir el text i preparar l'exposició.

ELS CLIENTS I LES EXPERIÈNCIES

La creació d'experiències memorables per als clients és una oportunitat per a diferenciar-se de la competència. Sovint, en l'etapa de maduresa d'un producte, el client no percep diferències entre productes similars i el factor preu és l'única variable determinant en l'elecció d'una marca o una altra. En aquests escenaris, la diferenciació per mitjà del factor experiencial és una alternativa per a competir i atrapar clients a través dels sentits i les emocions. Per això, sovint, les empreses creen atmosferes, dissenyen escenaris, suports o ambients que influïsquen en la conducta del consumidor, com és el cas de les botigues de Nespresso, que atorguen sentiments d'estatus, comoditat o expertesa en el món del cafè.

creandgroup.com (adaptació)

Algunes idees:

- La influència de les emocions en el consum
- Exemples de negocis basats en l'experiència del client
- Tendències futures en el món del màrqueting