

O Comportamento do Consumidor Digital: Uma Evolução Constante

Olá, o meu nome é Darla Santee. Esta apresentação irá analisar o comportamento do consumidor online, como ele se transforma e evolui ao longo do tempo. O interesse de um indivíduo num produto ou serviço impulsiona o seu comportamento, levando-o a realizar pesquisas online. 81% dos consumidores pesquisam online antes de considerarem a compra de um produto. Eles procuram informações sobre o produto, comparam preços e verificam onde podem comprá-lo de forma mais conveniente.

A tecnologia influencia o comportamento do consumidor e a sua experiência online. A influência da tecnologia manifesta-se em vários aspetos, como a redução da atenção do cliente, a personalização da experiência e a facilidade de acesso à informação.

As expectativas dos consumidores aumentaram e um bom atendimento ao cliente tornou-se crucial. 97% dos compradores leem avaliações sobre uma empresa antes de adquirir os seus produtos. As plataformas digitais remodelaram a forma como os consumidores se envolvem e interagem com marcas online. A acessibilidade em diferentes idiomas e a facilidade de navegação nos sites são fatores determinantes.

Os smartphones tornaram-se um recurso essencial para as compras online, transformando a forma como os consumidores compram. 44% dos compradores online utilizam smartphones para fazer compras, mais do que qualquer outro dispositivo. Os smartphones permitem que os consumidores acessem as compras online 24 horas por dia, 7 dias por semana, sem interrupções.

Neste vídeo, o Standard Bank apresenta uma visão de como os consumidores irão pagar pelos seus produtos no futuro.

90% dos consumidores preferem comprar online e levantar os seus produtos na loja ou utilizar o serviço de entrega em ponto de recolha. A evolução é inevitável no mundo digital, e os consumidores estão a tornar-se mais poderosos na tomada de decisões de compra. Como podemos ver neste próximo vídeo, a Amazon está a oferecer um novo nível de decisão de compra ao consumidor.

Para ter sucesso no marketing online, é fundamental humanizar a mensagem da sua marca e pensar como o seu consumidor. Para isso, vá até onde o seu consumidor está, descubra sobre o que ele está a falar e, depois, descubra o que ele deseja.

Esta é a conclusão da minha apresentação. Obrigado.