

The background is a dark blue gradient with various abstract elements: a grid of small dots in the top-left and bottom-right, a circle with diagonal lines in the top-center, a circle with horizontal lines in the bottom-right, and several wavy, multi-line patterns in shades of blue. There are also some small white circles and lines scattered throughout.

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

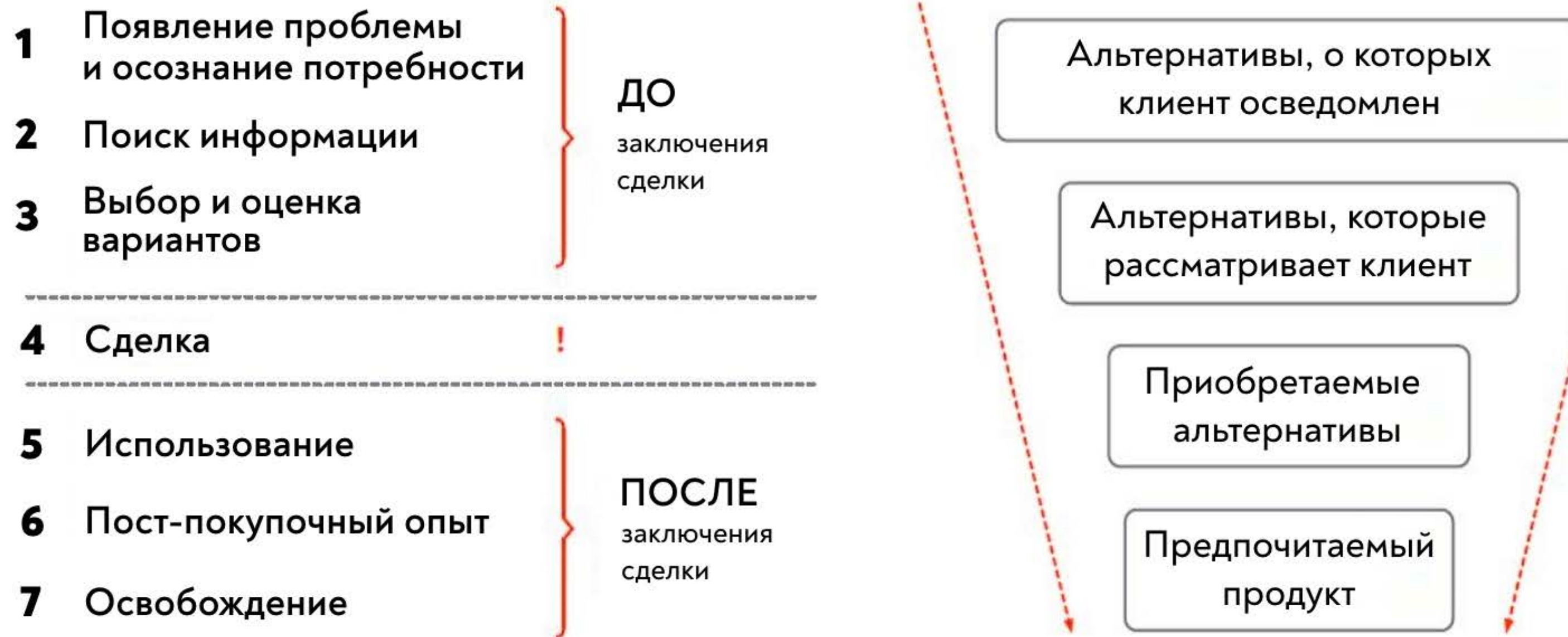


ПОТРЕБИТЕЛИ

модуль 3

- 1 Поведение потребителей
- 2 "Целевая аудитория": определение и сегментация
- 3 Процесс принятия решения о покупке
- 4 Способы выявления потребностей ЦА

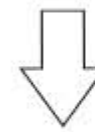
ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ



ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ

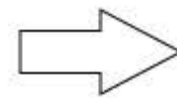
Эндогенные и экзогенные активизаторы потребностей

Индивидуальные
характеристики



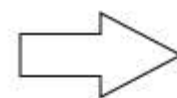
Социальное окружение

тренды | мода | групповое поведение
сравнение | авторитетное мнение



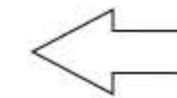
Ситуационные факторы

контекст | ограниченный доступ
жизненные обстоятельства



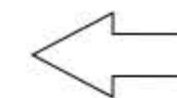
Маркетинговые воздействия

стимулирование сбыта | реклама
бренд | новинки



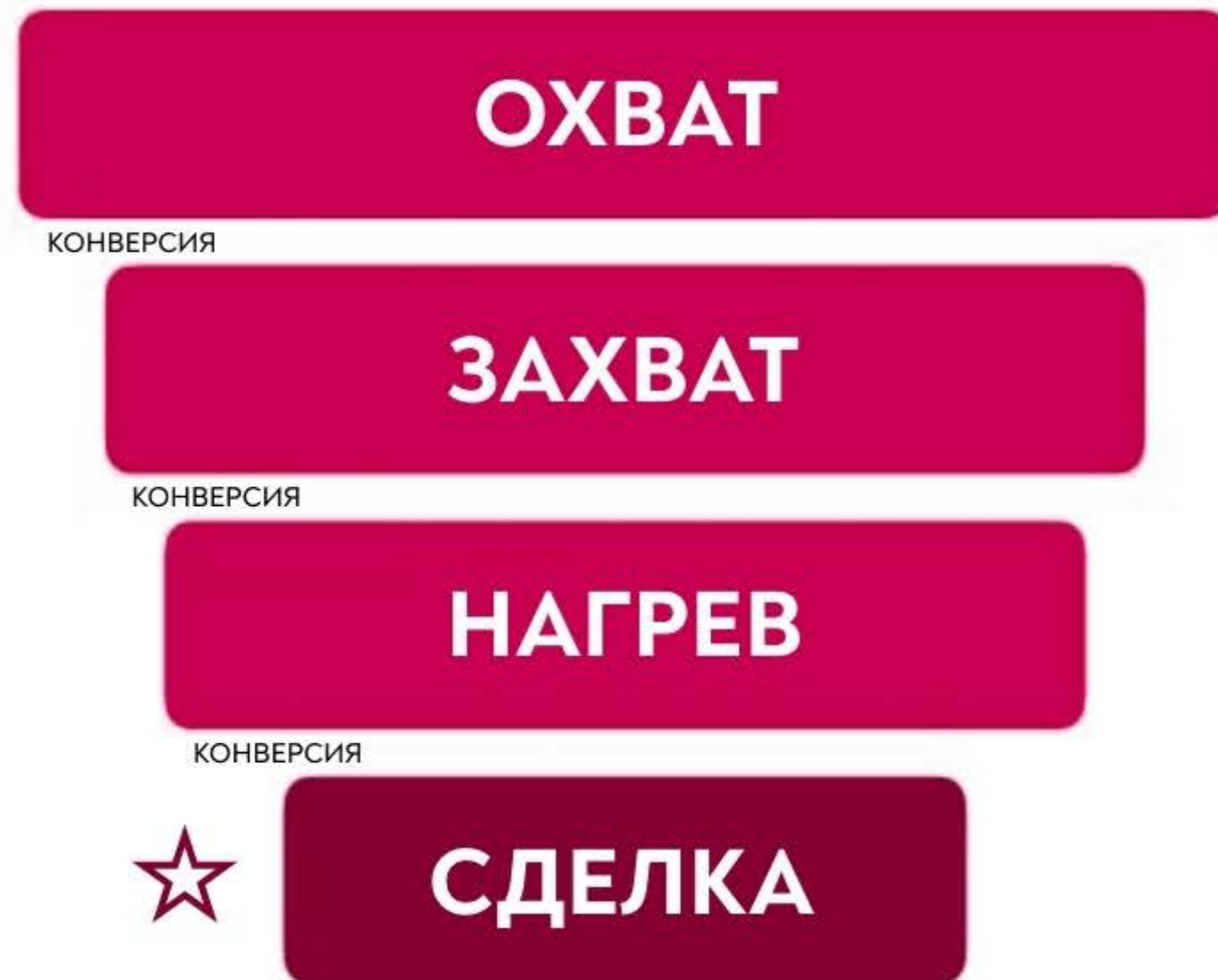
Факторы окружающей среды

климат | экология | погода
время года | ландшафт



ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ

"Воронка продаж"



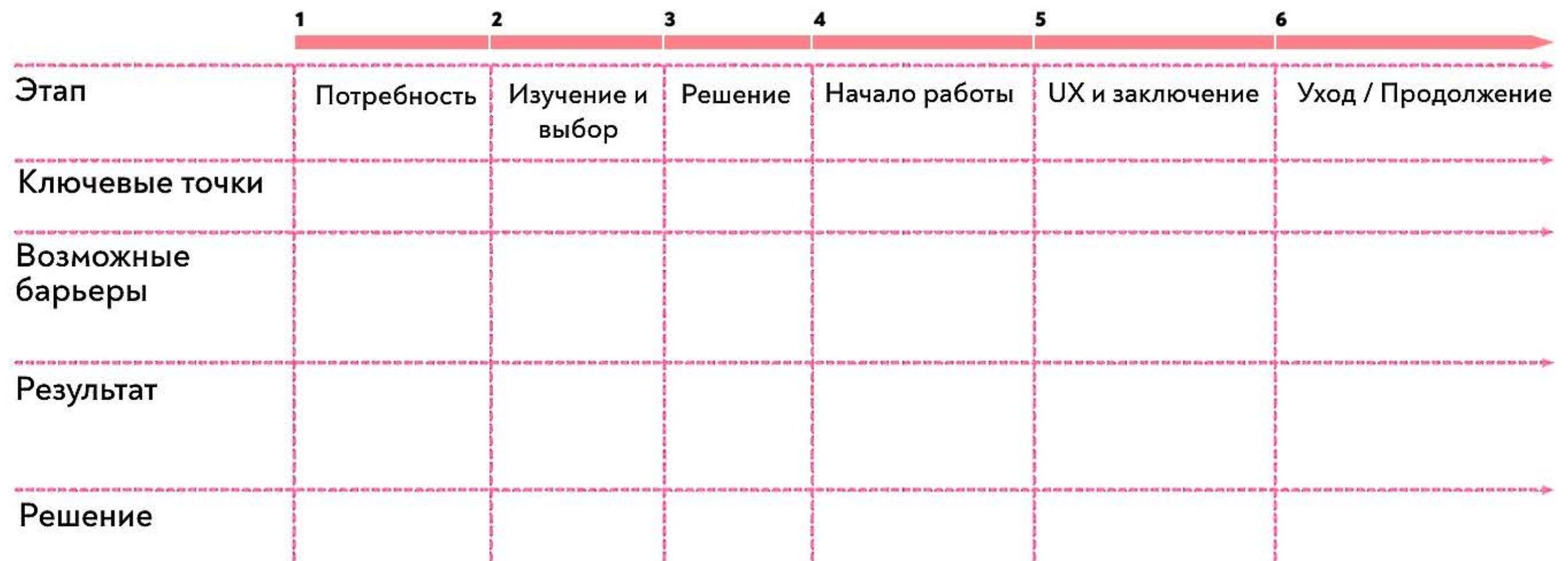
Классическая воронка продаж



Обратная воронка продаж

ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ

Customer Journey (Маршрутизация пути клиента)



ИНСТРУМЕНТЫ

Воронка продаж



ТОЧКИ КОНТАКТА

Маршрутизация пути

Причина - снижение эффективности классических методов взаимодействия с клиентами в условиях цифровизации мировой экономики