

# İnsanlar Satın Almak İstiyorum Anlarında Aradıklarını Nasıl Buluyor?

Satın almak istiyorum anlarında, tüketiciler cüzdanlarını kararlarının arkasına koymaya hazırdır. Bu özel mikro anlar, pazarlamacıların satış yapması için birer fırsattır. İnsanların aradığı şeyleri nasıl bulduklarını daha iyi anlamak için akıllı telefon kullanan 1.000 kişiden mobil günlük tutmalarını istedik. Satın almak istiyorum anları işte böyle görünüyor:

## EN YAYGIN SATIN ALMAK İSTİYORUM ANLARI



### Alışveriş

ör. TV fiyat karşılaştırmaları



### Yemek ve Manav

ör. Taze sebze satın alınabilecek en iyi yer



### Restoranlar ve Barlar

ör. Yakınımdaki paket servis yapan pizzacılar

## SATIN ALMAK İSTİYORUM ANLARINDA EN ÇOK KULLANILAN CİHAZ



65% of people use their phone in their I-want-to-buy moments

## İNSANLARIN SATIN ALMAK İSTİYORUM ANLARINDA EN ÇOK İZLEDİĞİ 5 YOL



**%71** 'i satış yapan bir web sitesi veya uygulamayı ziyaret ediyor

**%64** 'ü arama işlevini kullanıyor

**%42** 'si satış yapmayan bir web sitesi veya uygulamayı ziyaret ediyor

**%41** 'i bir mağaza veya başka bir konumu ziyaret ediyor

**23%** 'ü İnternet'ten resimlere veya fotoğraflara bakıyor

## SATIN ALMAK İSTİYORUM ANLARINDA GERÇEKLEŞENLER, SATIN ALMA KARARLARINI ETKİLİYOR



### Mobil cihazların etkisi:

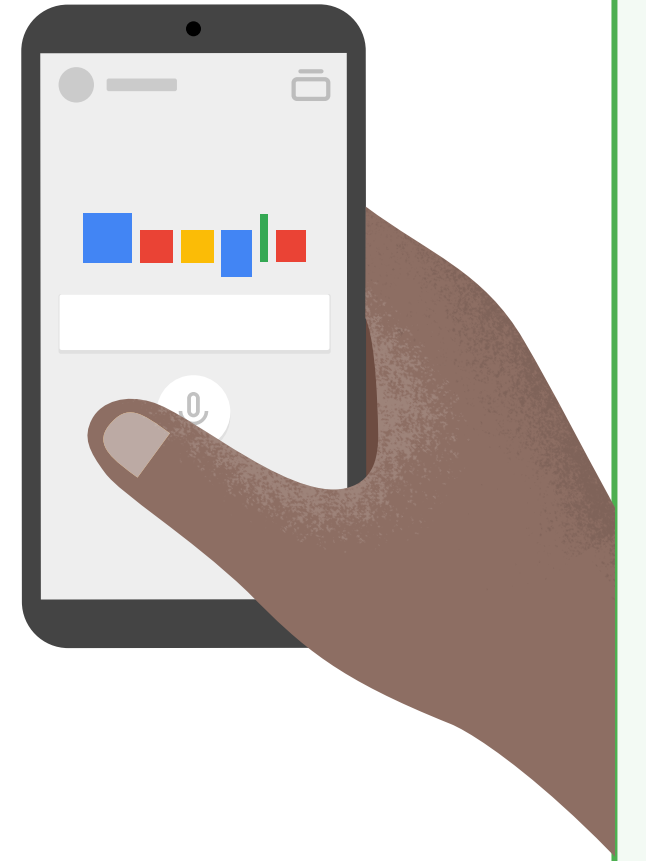
**%79**

bir şey satın almadan önce telefonundan ilgili bir işlem yapanların oranı.

### Arama işlevinin etkisi:

**%39**

ilgili bir aramadan etkilenen alıcıların oranı.



## Bu neden önemli?

Akıllı telefonlar ve özellikle mobil arama, insanların bir şey yapmak için cihazlarına yöneldikten sonra verdikleri satın alma kararı üzerinde büyük bir etkiye sahip. Markanız mobil ortamda insanlara ilgili ve yararlı bilgiler sunuyor mu? İnsanlar bir şey satın almadan önce, aklına gelen temel markalar için arama yaparken orada hazır bulunuyor musunuz? Ve tüm bunlara destek olarak bu mobil etkileşimleri uygun şekilde takip ediyor ve değerlendiriyor musunuz?