吸引新買者驅動力
TRIAL DRIVER

定義

透過最有效的產品組合，促銷和溝通策略贏得新買者，以成長您的品牌。

我們會幫助您...

確認
消費者如何、何時、何地、為甚麼想嘗試新品牌 - 以及哪個切入點導致他們重複購買。

排定優先順位
投資在正確的產品、促銷、溝通、和通路。

成長
藉由吸引新顧客來成長你的品牌。

益處

實際消費行為
我們運用真實的購買資料來界定消費者嘗試新品牌的 "關鍵時刻"。

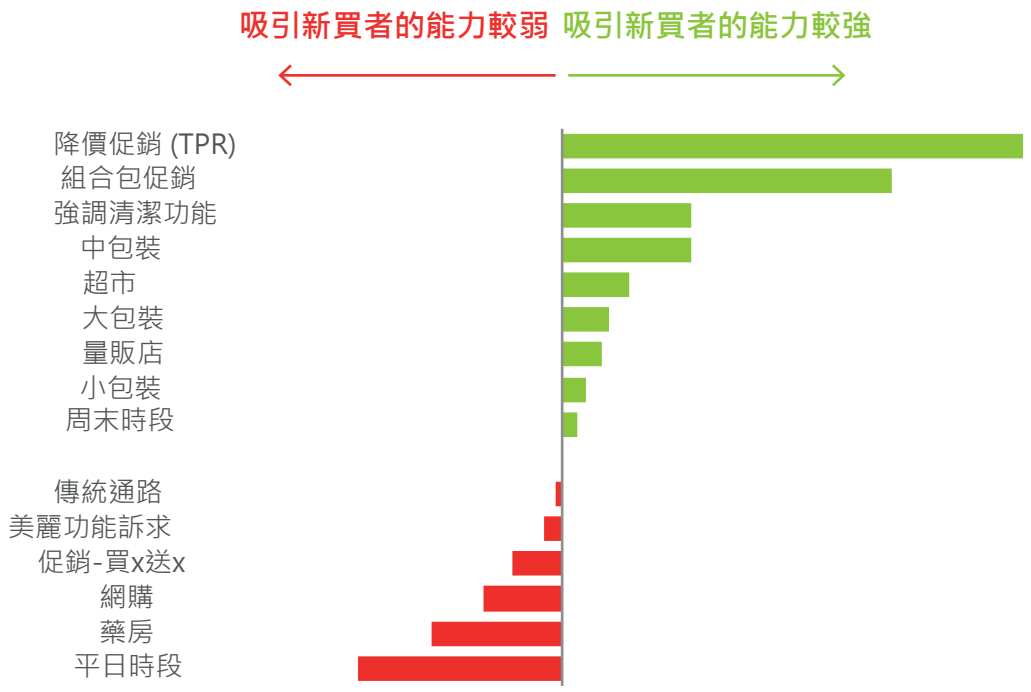
360度
將媒體曝光度和品牌認知連結到個別訪戶，單一樣本來源資訊使我們能夠全方位了解影響每個購買決策的原因。

將品牌形象與銷售數字結合
瞭解何種訴求可以實質影響您的銷售金額和普及率。

客戶的問題

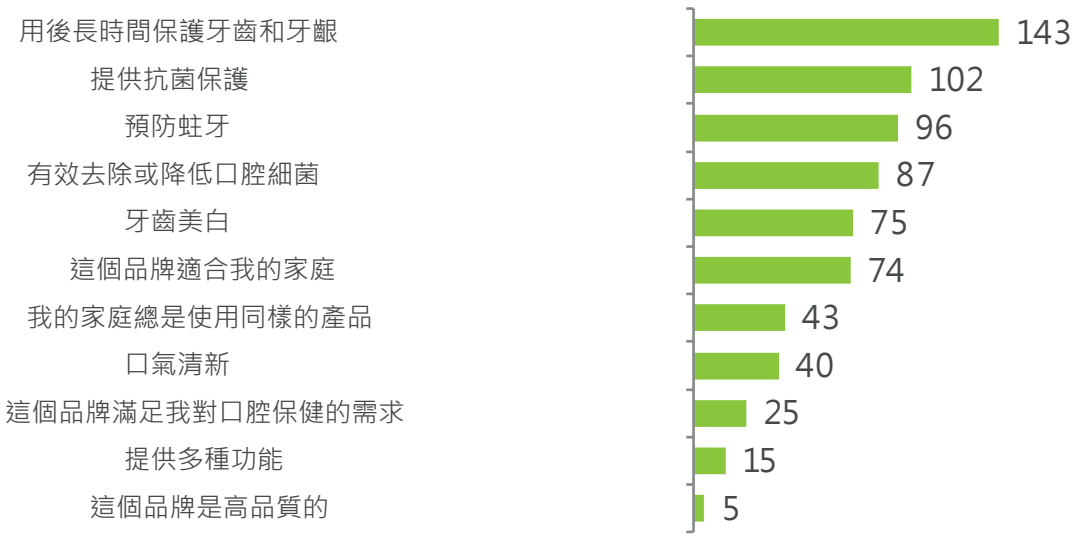
- 新買者透過哪個產品進入品牌？
- 在吸引新買者方面，不同的零售商與通路分別扮演怎樣的角色？
- 哪些活動(促銷/派樣)能夠贏得新買者？
- 嘗試我品牌最主要的障礙是什麼？
- 哪些是最有效的溝通訊息？
- 我要如何才能接觸到非現有買者？

將市場驅力依照贏得新買者的能力排名



瞭解哪些產品形象驅動銷售

影響銷售金額的屬性，$ 000’ S



該如何成長我的品牌？

欲了解更多吸引新買者研究的細節，或我們的其他解決方案，請聯繫您的凱度消費者指數服務人員。