

APPLICARE L'ECONOMIA COMPORTAMENTALE: 3 BIAS CON ESEMPI

Capire come i consumatori prendono decisioni è fondamentale per migliorare le strategie e massimizzare i risultati.

Scoprirai come integrare questi 3 bias nelle tue strategie per influenzare positivamente il comportamento dei consumatori.

In questo documento, esploreremo tre bias utilizzabili nel marketing

Conoscere e applicare queste leve consente , tra le altre cose, di rafforzare la percezione del brand, migliorare il coinvolgimento e aumentare le conversioni:

- Reciprocità
- Halo Effect
- Scarcity



Reciprocita'

Il principio della reciprocità si basa sulla tendenza umana a restituire favori ricevuti. Nel marketing, offrire valore in anticipo genera un senso di obbligo nel consumatore, aumentando la propensione all'acquisto e all'interazione con il brand.

Esempi:

- **Adobe offre prove gratuite del suo software, incentivando gli utenti a sottoscrivere un abbonamento.**
- **Sephora distribuisce campioni omaggio, stimolando l'acquisto dei prodotti testati.**
- **Red Bull regala lattine durante eventi sportivi e festival, rafforzando la familiarità e la scelta del brand in futuro.**



Halo Effect

Il fenomeno per cui un elemento positivo in un'area specifica influisce sulla percezione generale di un brand o prodotto. Un design curato, un testimonial d'eccellenza o un packaging sofisticato possono elevare la percezione del valore complessivo.

Esempi:

- **Apple utilizza un design minimalista e un packaging raffinato, rafforzando l'idea di qualità premium che si estende anche al servizio clienti.**
- **Nike, grazie all'associazione con atleti di alto livello e slogan motivazionali come "Find Your Greatness", trasmette un'immagine di performance e successo.**
- **Aesop combina packaging elegante e punti vendita curati, creando un'aura di lusso che porta i consumatori ad attribuire ai suoi prodotti un valore superiore, indipendentemente dalla formulazione.**



Scarsity

Si basa sulla nostra tendenza a percepire maggiore valore in ciò che è raro o disponibile per un tempo limitato.

Le aziende sfruttano questa dinamica attraverso offerte a tempo, edizioni esclusive o notifiche di scorte limitate, spingendo i consumatori ad agire rapidamente per non perdere un'opportunità.

Esempi:

- Nike lancia edizioni limitate di sneaker, creando attesa e domanda elevata.
- Booking.com utilizza notifiche di “ultime camere disponibili” per incentivare prenotazioni immediate.
- Supreme rilascia prodotti in quantità ridotte, rendendo ogni acquisto un evento esclusivo.



Utile?

Sicuramente una comoda e sintetica raccolta di esempi, utile per generare idee e progettare attività.

Ma molto superficiale.

Inoltre è difficile trovare una perfetta corrispondenza tra esempi relativi a contesti, mercati ed obiettivi diversi e le proprie necessità.

Come fare allora?



La 20x Analysis

Siamo Hybensis. Negli ultimi 15 anni abbiamo sperimentato, testato e poi progettato strumenti e modelli per applicare le scienze comportamentali al marketing ed al business in generale. Sbagliando, imparando e riprovando.

La 20x Analysis nasce con la nostra passione: migliorare aziende, prodotti e la vita di tutti noi, applicando l'economia comportamentale in modo rigoroso, ma anche pratico e semplice.

- **Marketing più efficace**
Ottimizza ogni iniziativa—dalla newsletter all'advertising—per massimizzare il ritorno sugli investimenti.
- **Riduci gli errori, risparmia sui costi**
Individua e correggi strategie inefficaci, riducendo gli sprechi. I clienti 20X Analysis hanno tagliato fino al 25% del budget pubblicitario.
- **Crescita rapida e misurabile**
L'applicazione delle 20 leve comportamentali ha portato ad incrementi fino al 40% nelle conversioni, con miglioramenti evidenti in meno di un mese.

Ricevi un documento dettagliato che analizza punto per punto le tue performance, fornendoti soluzioni concrete, miglioramenti e opportunità da sfruttare subito. Facendoti correggere gli errori.

Hai un progetto speciale da far crescere?

Iscriviti adesso ed ottieni, gratuitamente, la 20X Analysis:

- 10 delle 20 leve dell'analisi.
- Tutti i risultati utili a comprendere performance e criticità.
- Passa alla 20X Analysis Premium con un piano promozionale. (*Paghi solo il 30%).

RICEVI LA 20X ANALYSIS

Gratis. Nessun impegno. Utilizzabile immediatamente.