La recommandation, un cercle vertueux (Étude sur le site emarketing)

publié le 17/09/2017

Descriptif :

65% des consommateurs sensibles au bouche à oreille et aux avis clients recommandent à leur tour leur enseigne préférée.

Les consommateurs **motivés en priorité par la recommandation d'autres clients** et/ou de proches au sujet d'une enseigne sont les plus susceptibles de recommander cette dernière à leur tour, selon une étude Webloyalty menée en collaboration avec l'Université Oxford Brookes.
En effet, 65% d'entre eux déclarent recommander leur enseigne préférée, contre 51% en moyenne chez les autres groupes d'acheteurs. Ce sont aussi des shoppers très réguliers car 61% d'entre eux achètent au moins une fois par semaine (vs 53% en moyenne chez les autres acheteurs), dont 41% plus d'une fois et 16% quotidiennement.

Académie de Poitiers

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.
Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.