

03

Tempo e sessões até a compra

O cliente tem seu próprio tempo para decidir uma compra. Chamamos de jornada de compra todas as interações com diversos sites, canais e informações que o cliente tem antes de decidir. Mas, para nós varejistas, o ideal seria que o cliente

Seleciona uma alternativa

- A comprasse no tempo dele afinal não temos nenhuma influência sobre isso.
- B já adquirisse o produto na primeira visita em nosso site, não tendo tempo para indecisão e compra em um site concorrente.
- C demorasse bastante para efetivar a compra pois assim podemos entender o comportamento dele monitorando seus passos.
- D comprasse quando a decisão dele já esteja madura, pois assim minimizamos problemas posteriores.