

**I 5 “LIVELLI DI
CONSAPEVOLEZZA”:
COME
CAMBIANO LE STRATEGIE DI
COMUNICAZIONE A
SECONDA DELLA FASE?**



**Le persone
sono
consce dei
loro
problemi e
dei prodotti
che
potrebbero
risolverli?**

**Comprendere il
grado di
consapevolezza
del consumatore
al quale
intendiamo
rivolgerci è
fondamentale
per poterlo fare
nel modo
migliore.**

**NEL 1952 EUGENE
SCHWARTZ,
AUTORE DI
“BREAKTHROUGH
ADVERTISING”
DESCRIVE I CINQUE
LIVELLI DI
CONSAPEVOLEZZA**



5 LIVELLI

01



INCONSAPEVOLE (Unaware)

Il consumatore non ha la conoscenza del prodotto, e nemmeno è conscio del problema che risolve e che magari egli ha.

In questa fase è necessario riuscire a creare la domanda sollevando il problema.

5 LIVELLI

02

CONSAPEVOLE DEL PROBLEMA (Problem Aware)

**Il consumatore è conscio di avere un problema,
non è a conoscenza della soluzione.**

**E' fondamentale comunicare che si comprendono le
necessità ed i bisogni del cliente, questa è
la strada migliore per avvicinare il pubblico al tuo brand.**

5 LIVELLI

03

CONSAPEVOLE DELLA SOLUZIONE (Solution Aware)

Il consumatore è consapevole dell'esistenza di una soluzione al suo problema.

Tuttavia, non è a conoscenza della nostra offerta.

Possiamo utilizzare strumenti come le Social Proof, vale a dire "recensioni" di chi ha già precedentemente testato il nostro prodotto.

5 LIVELLI

04

CONSAPEVOLE DEL PRODOTTO MA INCERTO SULL'ACQUISTO (Product Aware)

**Il consumatore è consapevole della nostra offerta.
Non è ancora certo che sia la miglior opzione per risolvere
il suo problema.
Fargli percepire che la nostra soluzione è la migliore fra
tutte può essere determinante.**

5 LIVELLI

05

• • • • • CONSAPEVOLI DEL PRODOTTO DA ACQUISTARE (Most Aware)

Il consumatore ha deciso quale prodotto acquistare.

Le informazioni che ricercherà saranno il costo del prodotto e le modalità di acquisto.

La strategia migliore è quella di proporre un'offerta irresistibile, non avrà nemmeno più scuse per rimandare l'acquisto.

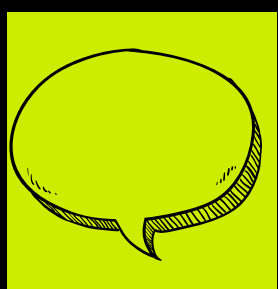
RICORDA!!!

**E' FONDAMENTALE
CONOSCERE IL
LIVELLO DI
CONSAPEVOLEZZA
DEL NOSTRO CLIENTE.**

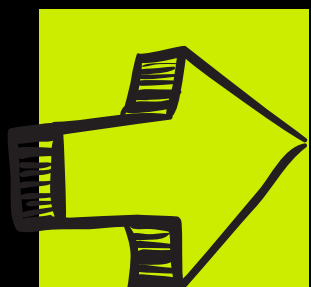
**AVERE BEN CHIARO A CHE
LIVELLO SI TROVANO I NOSTRI
INTERLOCUTORI SARÀ MOLTO
UTILE, PER IDEARE DELLE
STRATEGIE CHE SIANO IN
LINEA CON LA PERSONA CHE SI
HA DI FRONTE**



CONSIGLIA



COMMENTA



CONDIVIDI

hello@dscom.it