vinetur

Los siete perfiles del consumidor actual

Como y que compran, que marcas prefieren y que canales usan

miércoles 3 de noviembre de 2021



Al igual que cualquier otro producto de alimentación, el vino no escapa a las tendencia de consumo, al fin y al cabo, todo el mundo compra vino. Algunos más, otros menos. Hay quienes van en busca de las mejores ofertas, y quienes no se preocupan tanto por el presupuesto. Existen los que sólo compran productos de marcas conocidas y los fans de las marcas colectivas, los que sólo quieren productos eco y se preocupan por la sostenibilidad, y los que solo miran el precio final sin hacerse demasiadas preguntas.

Hay quienes no renuncian al mercado del barrio, a las tiendas locales de toda la vida, y quienes aman los centros comerciales y las grandes superficies. Los que se fijan en los envases, los que sólo compran online y los que siguen las recomendaciones de sus influencers favoritos.

Tiendeo.com ha analizado todos estos hábitos y comportamientos de los consumidores con el objetivo de identificar 7 perfiles típicos, que destacan por su forma de comprar, el tipo de productos que consumen, sus preferencias de marca y los canales usados para comprar. Estos son **los 7 perfiles de consumidor**:

El práctico

Para los consumidores prácticos comprar es un simple acto destinado a satisfacer una necesidad, nada más. Van a las tiendas lo mínimo posible y consumen sólo para satisfacer sus necesidades básicas. Reconocen la dinámica de las ofertas y no se dejan engañar fácilmente por las técnicas de venta. Son personas prácticas, no les gustan las complicaciones y mucho menos lo superfluo.
Lugar preferido: tiendas de descuento.

El comprador omnicanal

Para este tipo de consumidor, la información es indispensable. Se mueve con destreza entre el papel y el digital en busca de la mejor oferta o la mejor relación calidad-precio. No hay descuentos que se pierdan ni vales que caduquen. Es un consumidor activo, siempre en busca de gangas para él y sus seres queridos. Para ellos, es un reto conseguir un producto al mejor precio, y ponen todos sus recursos, tiempo y dedicación en ello.
Suelen ser personas decididas y metódicas a las que les gusta estar al día y estar al tanto de las últimas novedades.
Tiendas preferidas: hipermercados, supermercados y outlet.



El virtual

No sale nunca de casa porque lo tiene todo controlado desde su smartphone, tablet o laptop. La compra, la comida, la cena, los regalos... No renuncia a las comodidades de la tecnología y se desenvuelve con soltura en el mundo online. Han eliminado alegremente todo lo que no es digital. Son personas curiosas, siempre al día y que miran constantemente al futuro.
Lugar preferido: el comercio electrónico.

Víctima de la moda

No importa si es útil o no, ni siquiera es importante que le guste algo para realizar la compra. Lo más importante es que sea un producto/lugar/servicio instagrameable y lo más trendy posible. Suelen ser personas con una personalidad fácilmente influenciable, materialistas y con necesidad de impresionar, y es que su felicidad es directamente proporcional a los likes de sus posts en redes sociales.
Lugar preferido: según las tendencias actuales.

Km 0

Se comprometen a comprar únicamente productos de bajo impacto medioambiental, con una cadena de suministro certificada y un embalaje sostenible. Es decir, productos que respetan al medioambiente. Se trata de consumidores con una fuerte conciencia ecológica, preocupados por las consecuencias de los productos en su salud. Suelen estar informados, ser vegetarianos o veganos, amar a los animales y preocuparse por el futuro de nuestro planeta.
Lugar preferido: tiendas ecológicas, directo del productor al consumidor, tienda de cercanía.



El compulsivo

La consigna es comprar y gastar. El consumidor compulsivo compra por definición. No pueden resistir el impulso irrefrenable de comprar y son incapaces de ponerse límites. Son consumidores que sufren de compras compulsivas y que compran para sentirse bien, por la emoción del momento, por afán coleccionista aunque luego, muchas veces,

se arrepienten de lo que han comprado. Tienden a ocultar sus compras a las personas cercanas, y a veces incluso a ellos mismos.
Lugar favorito: Cualquier lugar donde se pueda gastar dinero.

La vieja escuela

Se trata de un consumidor habitual, fiel a sus costumbres, y que ama los comercios locales y todo lo que representan: el contacto directo entre cliente y comerciante, la rutina, el asesoramiento sobre los productos, la posibilidad de probar y tocar los productos. Es el perfil de cliente que siempre acostumbra a comprar el mismo tipo de productos y que en el bar siempre podrá pedir "lo de siempre" y le servirán justo lo que quería. Nunca ha hecho una compra por Internet y, a no ser que sea imprescindible, prefiere seguir haciendo sus compras en los comercios locales. Para él, el momento de la compra es una oportunidad de diálogo y comparación, de intercambio y conocimiento. No le gustan las nuevas tecnologías y le preocupan profundamente las repercusiones negativas que puedan tener en el futuro.
Lugares favoritos: las tiendas del barrio y los mercados