



JOURNEY D.COMPRA



El propósito del Journey D.Compra, es detectar y gestionar la experiencia en todos los puntos de contacto, que sirve para diferenciarte del resto de tu competencia.

El análisis de la experiencia completa de compra se desarrolla en 6 ejes:

Environment, Behavior, Hunter, Emotive Route, Digital Contact, Partners.

Cada uno con sus entregables específicos y manuales de ejecución

Durante el "JOURNEY" de la compra, se presentan elementos que pueden ser desconocidos por las marcas, pero tiene alto impacto en la decisión final y llamado atencional del consumidor.

