

Come i colori influenzano il tasso di conversione





Qualche statistica:

- L'85% dei consumatori afferma che il colore rappresenta la ragione primaria che li spinge ad acquistare un prodotto
- Il 66% delle persone non compra un elettrodomestico se non è del colore preferito
- Le pubblicità sui magazine cartacei vengono riconosciute il 26% in più se a colori rispetto a quelle in bianco e nero






Il colore influenza il riconoscimento di un brand per l'80%

- Più del 90% delle decisioni di acquisto sono influenzate dal fattore visuale.
- la gente prende una decisione inconscia dopo 90 secondi, e per il 90% la valutazione del prodotto è basata su colore


colori per genere:

-  colori amati dalle donne: ciano, viola, verde
-  colori amati dagli uomini: ciano, verde nero
-  colori odiati dalle donne: arancione, marrone, grigio
-  colori odiati dagli uomini: marrone, arancione, viola

colori che influenzano la spesa:





-  bordeaux: ricco e rifinito
-  nero: colore di ciò che è sofisticato
-  verde: colore usato per attrarre le persone attente all'ecologia
-  arancione: evoca correttezza e accessibilità
-  blu: induce fiducia e evoca affidabilità

colori da evitare:

-  rosa pallido: il rosa è generalmente un colore che individua un genere. può anche trasmettere debolezza






Stefano Torre
Seo and social network specialist.
Infonet srl Ceo

-  grigio: è un colore completamente neutro. Può rappresentare solitudine e tristezza
-  ciano: Ha un effetto calmante
-  nero: è associato all'esclusività, tuttavia è anche il tradizionale colore della morte e della paura
-  marrone: se utilizzato da solo può significare noia

determinare i segnali che il colore sta inviando

ci sono tre tipi di consumatori

-  acquirenti impulsivi e compulsivi: blu, arancione, grigio scurissimo
-  acquirenti con un tetto di spesa: blu, verde acqua
-  compratori tradizionali e ricorrenti: rosa, celeste, rosso mattone

combinando tutto questo dovrebbe essere semplice trovare una serie di colori adatta al vostro brand e che sia di aiuto a raggiungere gli obiettivi.

Fonte: QuickSprout (<http://quicksprout.com/>)