



Suggerimenti di marketing psicologico

QUANDO IL PREZZO MIGLIORA IL GRADIMENTO

a cura di Roberto Pone - Aprile 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/quando-il-prezzo-migliora-il-gradimento/>

Quando fruiamo di un prodotto o servizio dal prezzo elevato otteniamo effettivamente qualcosa in più. Da questo, se ti occupi di vendita, puoi trarre due suggerimenti.

Se il prezzo è alto mi attendo una qualità elevata mentre, se è basso, mi aspetto minor qualità. Questa è una scorciatoia nella nostra valutazione che, ovviamente, già conosci.

Quello che però forse non sai, e che può fornirti qualche idea nelle scelte di cosa proporre e a che prezzo, è che, **quando fruiamo di un prodotto o servizio dal prezzo più elevato otteniamo effettivamente un po' di più.**

Sono stati fatti esperimenti nell'assaggio di vini, nella prova di profumi e persino nell'assunzione di medicinali (in realtà placebo) in cui, pur se gli utenti (senza saperlo) provavano sempre lo stesso prodotto, comunicare loro un diverso prezzo li portava indiscutibilmente ad apprezzare di più quello dal prezzo più elevato.

Da questo, se ti occupi di vendita, puoi trarre due insegnamenti:

1. **Valuta la possibilità di inserire una linea *premium* nell'offerta e dalle visibilità.** In questo modo puoi aumentare la percezione di qualità della tua offerta.
2. **Attenzione a non esagerare con le promozioni.** Nel breve avresti più vendite ma, nel lungo periodo, rischi di ridurre il valore del brand.



Fonti:

Shotton R., *La fabbrica delle scelte. 25 bias comportamentali che influenzano i nostri acquisti*, ROI Edizioni, 2021, pp. 169-172.

Per le immagini:

patpitchaya da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.