

BLACK FRIDAY

Gevoelig voor deals
zoals bij Black Friday?
Hierdoor komt het ...



John van der Wal

<https://www.linkedin.com/in/interim-marketeer/>



02

Deal gevoelig?

Met Black Friday voor de deur wilde ik meer weten over ons aankoopgedrag. Ik kwam een interessant artikel tegen over **deal proneness**, gevoeligheid voor deals.

Al eerder is gebleken dat mensen tot op zekere hoogte vatbaar worden voor deals door de invloed van hun **ouders**.

Een "relatief nieuw" onderzoek toont aan dat onze **genen, erfelijke factoren** ook een belangrijke rol spelen.



DID YOU KNOW?

03

Born to Shop

- Onderzoekers onderzochten de genetische basis van dealgevoeligheid, ook wel bekend als "dealgevoeligheid," wat het enthousiasme van mensen voor koopjes weerspiegelt.
- Het artikel, "Born to Shop? A Genetic Component of Deal Proneness", gepubliceerd in het Journal of the Association for Consumer Research, levert het bewijs dat onze **genen** ook een rol spelen bij het veroorzaken van koopjesjachtenthousiasme.
- Onderzoek is uitgevoerd onder tweelingen. Ze maten de interesse in verschillende soorten deals.
- Detail: tweelingen die **samenwoonden**, vertoonden meer gelijkenis in dealgevoeligheid dan degenen die niet samenwoonden, volgens de auteurs het bewijs dat het niet allemaal erfelijkheid is.

04



Van inzicht naar actie



Kun je deze inzichten
gebruiken om verder op te
testen?

Lees op de volgende
pagina enkele suggesties.

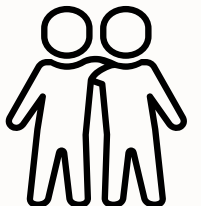
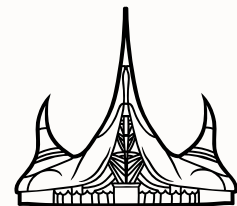
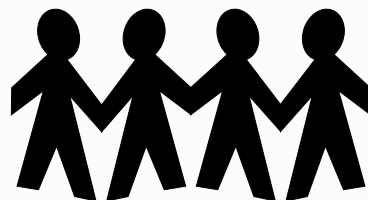


05

Suggesties A/B test en acties

- Deals voor doelgroep gezinnen, of samenwonenden
- Deals op combinaties zoals doelgroep ouder/kind, of opa/oma/familie. Denk aan @DisneylandNL, @Efteling.
- En mocht je heeeel veel tweelingen in je bestand en tijd over hebben ... :)

Welke test kun jij bedenken?





SUCCES MET BLACK FRIDAY

En alle deals daarna



John van der Wal

<https://johndutch.nl/>

