Dit doet winkelmuziek met het koopgedrag

11-09-2017 12:30



Of je muziek draait in je winkel en wat voor muziek dat is, hangt er natuurlijk van af wat je verkoopt en wie je doelgroep is. De keuze van het soort muziek, het volume en het tempo heeft invloed op de verblijfsduur van een klant, maar ook op de prijsperceptie en de bestedingsbereidheid. Draai je de juiste muziek, dan blijven klanten vijftien procent langer en besteden ze in die tijd zelfs 33 procent meer, blijkt uit onderzoek van DDJ Media. In deze infographic staan de effecten van winkelmuziek op klantgedrag op een rij.

DDJ media
branded music & media

DE INVLOED VAN MUZIEK IN RETAIL

Geluid beïnvloedt hoe we ons voelen en gedragen. Koopgedrag is te sturen door het inzetten van de juiste muziek die aansluit bij het type winkel, het merk, de producten/diensten en het publiek.

MEER OMZET MET DE JUISTE MUZIEK

- Klanten blijven tot **15%** langer
- In die tijd besteedt men tot **33%** meer.

MUZIEKVOORKEUR PER LEVENSFASE

PUBERTIJD	ADOLESCENTIE	OUDERSCHAP	PENSIOEN	SENIORITEIT
Rebelse muziek, afzetten tegen smaak ouders	Eigentijdse muziek	Rustigere muziek, emotioneel positief	Meer sophistacated	Eenvoudiger, pretentieloos

MUZIEK HEEFT INVLOED OP DE PERCEPTIE VAN:

- TIJD
- KWALITEIT / LUXE
- PRIJS

- Wachttijden lijken langer bij luide muziek en bij stilte en korter bij zachte muziek.
- Complexere muziek zoals klassiek of jazz roepen een gevoel van luxe op en zorgen voor een tot **21%** hogere prijs- en kwaliteitsbeleving.
- We bewegen sneller bij luide, snelle muziek. Consumenten blijven tot **15%** langer in een winkel bij langzamere muziek.

MUZIEK GEKOPPELD AAN DOELSTELLINGEN



FEITEN

- Consumenten kochten gemiddeld **3x** zo dure wijn bij het vervangen van popmuziek door klassieke muziek in een wijnhandel.
- Bepaalde modeketens die op een jong publiek gericht zijn (zoals Abercrombie & Fitch), gebruiken zeer luide muziek om jongeren binnen te trekken en ouderen te weren.
- Muziek die aansluit bij de beleving van het merk, zorgt voor een betere winkelervaring en hogere koopintentie.

MEER WETEN?

035 - 53 88 107

info@ddjmedia.nl

www.ddjmedia.nl