

## Agnieszka Górnicka, Inquiry: Nie cena a emocje są najważniejszym kryterium zakupu kosmetyków [FBK 2022]

data aktualizacji: 2022.05.26



**Gdy pytamy klientów, co kieruje ich decyzjami zakupowymi, to na pierwszym miejscu pojawia się cena, a na drugim i trzecim promocje i wyprzedaże. Jednak już z obserwacji zachowań konsumenckich wynika, że tym najważniejszym czynnikiem decydującym o tym, czy produkt zostanie kupiony, są emocje - mówiła Agnieszka Górnicka, prezes zarządu Inquiry podczas Forum Branży Kosmetycznej na Retail Trends 2022.**

O ile promocje i wyprzedaże to rzeczywiście niesamowite narzędzie motywujące konsumentów do zakupu, to z ceną sprawa nie jest oczywista.

*- Obecnie cena nie oznacza najtańszego produktu, jaki można znaleźć w sklepie. Konsumentom częściej chodzi np. o porównywanie ofert w różnych kanałach, po to by znaleźć ulubiony produkt w najkorzystniejszej cenie - wyjaśniła Agnieszka Górnicka, prezes Inquiry podczas Forum Branży Kosmetycznej 2022.*

Rynek kosmetyków w Polsce jest sterowany obecnie przez wiele czynników. Informacji o nich nie da się wyczytać w ankietach firm badawczych.

*- To lepiej widać w obserwacjach lub w wywiadach pogłębionych. Okazuje się wtedy, że kosmetyk kupujemy głównie po to, by się lepiej poczuć. Cena jest istotna, zwłaszcza gdy na zakupy mamy określony budżet, ale najważniejszym kryterium zakupu są zatem emocje osoby kupującej - tłumaczyła prezes firmy badawczej Inquiry.*

To dlatego kosmetyki tak świetnie pasują do mediów społecznościowych i sprzedawania na żywo.

*- Te emocje można zobaczyć od razu na ekranie podczas sprzedaży live. Są one również w sklepach*

tradycyjnych, zwłaszcza gdy możemy liczyć na poradę znajomej i lubianej ekspedientki – podsumowała Agnieszka Górnicka.

10. Forum Branży Kosmetycznej odbyło się w ramach Retail Trends 2022, konferencji łączącej producentów i handel z sektora food i kosmetycznego.

**PARTNER GENERALNY**



**PARTNERZY STRATEGICZNI**

**PARTNERZY MERYTORYCZNI**



**PARTNERZY ZŁOCI**

**PARTNERZY SREBRNI**



**PARTNER**



**WYSTAWCY**



**PATRONAT HONOROWY**



**PATRONAT MEDIALNY**



**PATRONAT BRANŻOWY**



**PATRONAT SIECI HANDLOWYCH**



Źródło: <http://www.wk.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/agnieszka-gornicka-inquiry-nie-cena-a-emocje-sa-na,69871>