KAVA

¿Por qué una persona compra?

Academia KAVA · La decisión de compra



Lo que vas a entender en esta guía

01 Nadie compra porque sí

02 Lo que vendes no siempre es lo que compran

03 La ecuación de una compra

04 La batalla real ocurre aquí

05 La idea que debes llevarte

ACADEMIA KAVA

La decisión de compra.

01

Nadie compra porque sí

Las personas no compran porque necesitan: compran cuando perciben suficiente

DESEO

Algo que quieren conseguir, resolver o sentir

VALOR

Lo que reciben justifica lo que entregan

CONFIANZA

Razones suficientes para sentir seguridad

MOMENTO

Una razón para actuar ahora

Entender qué mueve una decisión de compra cambia por completo la manera en que una marca comunica.

02

Lo que vendes no siempre es lo que compran



Una persona ve un producto, pero en su mente compra algo distinto

- Un café → una pausa que necesitaba
- Una prenda → cómo quiere verse y sentirse
- Un tratamiento estético → más seguridad en sí misma
- Un software → tiempo, orden y menos trabajo
- Una propiedad → independencia, estabilidad o inversión

El producto es el vehículo.
El resultado es el destino.

Las marcas que entienden esto dejan de limitarse a describir lo que venden y empiezan a comunicar **por qué debería importarle** a alguien.

03

La ecuación de una compra

—

Deseo, valor, confianza y momento.

PIEZA 01 · DESEO

«Lo quiero»

Existe un **problema que resolver**, algo que conseguir, una emoción que experimentar o una situación que cambiar.



PIEZA 02 · VALOR

«Vale la pena»

Lo que recibo parece **justificar** el dinero, tiempo o esfuerzo que entregaré.



PIEZA 03 · CONFIANZA

«Creo que funcionará»

La marca me da suficientes razones para **sentir seguridad**.



PIEZA 04 · MOMENTO

«Tiene sentido hacerlo ahora»

Existe una razón suficiente para pasar de la intención **a la acción**.



Cuando una de estas piezas falla, aparece la duda

Puedes tener un gran producto y aun así **no conseguir la venta**.

04

La batalla real ocurre aquí

Lo que quiero obtener vs. lo que me cuesta + lo que arriesgo

LO QUE QUIERO OBTENER

El resultado que busca

Deseo y valor empujan hacia la compra.

vs.

LO QUE ME CUESTA + LO QUE ARRIESGO

El precio y la incertidumbre

Costo y riesgo frenan la decisión.

Antes de comprar, consciente o inconscientemente, una persona compara las dos cosas.

El costo no siempre es dinero

Tiempo	Esfuerzo	Miedo a equivocarse
Incertidumbre	Cambiar de proveedor	Aprender algo nuevo
Arrepentirse después		

Por eso funcionan: no solo aumentan el deseo, reducen la incertidumbre

01
Demostraciones

02
Testimonios

03
Garantías

04
Casos reales

05
Información clara

06
Buena experiencia

05

La idea que debes llevarte

Antes de pensar «¿cómo vendo esto?», entiende a la persona

01 ¿Qué está intentando conseguir esta persona?

02 ¿Por qué le importa?

03 ¿Qué le impide decidirse?

04 ¿Qué necesita ver para confiar?



Una gran estrategia hace las tres

RELEVANTE

Entiende el deseo

Sabe qué quiere conseguir la persona.

CONVINCENTE

Demuestra valor

Justifica lo que la persona entrega.

FUERTE

Reduce el riesgo

Da razones suficientes para decidir.

KAVA convierte ese conocimiento en comunicación

Pero todo comienza **entendiendo a la persona** detrás de la compra.

