

Les 4 profils d'acheteuses sur Rednote

Connaître son audience pour mieux cibler

Sur Rednote, toutes les utilisatrices ne se ressemblent pas. Connaître leur profil, c'est la base d'une stratégie qui convertit.

LES 4 PROFILS CLES

PROFIL 01

La Trend Follower

Elle suit les tendances en temps réel. Les KOL et KOC font sa décision d'achat. Elle achète vite, partage encore plus vite.

Influence - Viralité

PROFIL 02

La Quality Seeker

Elle prend le temps de comparer. Elle lit les avis, cherche des preuves de qualité, des certifications, des ingrédients. La marque doit convaincre, pas seulement séduire.

Preuve - Crédibilité

PROFIL 03

La Brand Loyale

Elle a ses marques. Elle revient, s'abonne, commente. C'est votre meilleure ambassadrice si vous la chouchoutez avec du contenu exclusif et personnalisé.

Fidélisation - Communauté

PROFIL 04

La Budget Conscious Premium

Elle veut du luxe accessible. Elle arbitre entre qualité et prix. Les offres exclusives, les éditions limitées et les codes promo font mouche.

Valeur - Conversion

” Sur Rednote, cibler les femmes chinoises de 18-35 ans ne suffit pas. Voici les 4 profils qui dominent la plateforme - et comment parler à chacune.