

## Trout afirma que los consumidores no saben lo que quieren y «siguen al rebaño»

EUROPA PRESS

VALENCIA

El experto en marketing Jack Trout comentó ayer, durante una conferencia ofrecida en Valencia, que las mentes de los consumidores «son inseguras, por eso las personas compran lo mismo que las demás». Trout, considerado una de las personalidades más valoradas como consultor de estrategias empresariales, dijo que «los consumidores no saben lo que quieren y la mayoría sigue al rebaño».

Jack Trout, en su visita a Valencia invitado por Bancaixa y el Banco de Valencia, pronunció una conferencia en el Centro Cultural Bancaixa sobre el término que él mismo creó, *El posicionamiento de la empresa*. Trout explicó a una representación del empresariado valenciano lo que significa este término: «Es el juego de la empresa para alcanzar un lugar en el mercado». El experto en marketing definió la mente de los consumidores como «un campo de batalla en el que hay que luchar para atraerlos hacia el producto o servicio que tú ofreces».

Trout apuntó que la gente «se mueve por percepciones y no busca lo mejor del mercado, sino lo primero». Para Trout, las personas a la hora de consumir buscan «lo fácil y evitan lo complicado». A su juicio, la sociedad consumidora «no quiere correr riesgos de ningún tipo, ni sociales, ni económicos ni psicológicos». Trout describió también diversas estrategias de mercado.