

User Interface a psychologia kolorów

Wpływ koloru na decyzje zakupowe



Jak kolory wpływają na sprzedaż?

- 93% użytkowników przy rozważaniu nowych produktów polega na wyglądzie.
- 85% użytkowników twierdzi, że sam kolor jest głównym powodem zakupu produktu.
- 90% użytkowników twierdzi, że ich zakupy pod wpływem impulsu są oparte wyłącznie na kolorze.



Wpływ koloru na działanie użytkowników

1 Biały

Nie budzi silnych emocji, a raczej sugeruje, że marka jest wyważona, czysta i pogodna.

2 Żółty

Wykazuje optymizm i wysoki poziom energii, dlatego zwracamy uwagę na branding oparty na żółtym kolorze.

3 Pomarańczowy

Ciepły kolor, który wyraża ekscytację, szczęście i entuzjazm. Używamy go do podkreślenia ważnych elementów.

4 Czerwony

To jeden z najczęściej używanych kolorów w historii marketingu. Budzi intensywne i silne reakcje emocjonalne.

5 Zielony

Odgania depresję i symbolizuje nowy początek. Reprezentuje produkty poprawiające nastrój.

6 Niebieski

Symbolizuje spokój, racjonalne podejmowanie decyzji, zaufanie i wiarygodność.

7 Fioletowy

Firmy sprzedające produkty z wyższej półki używają fioletu, aby podkreślić znaczenie premium swoich marek.

8 Czarny

Pokazuje moc i luksus. To częste rozwiązanie, ponieważ czerni można połączyć z praktycznie każdym kolorem.