

Поведение потребителей в условиях рынка

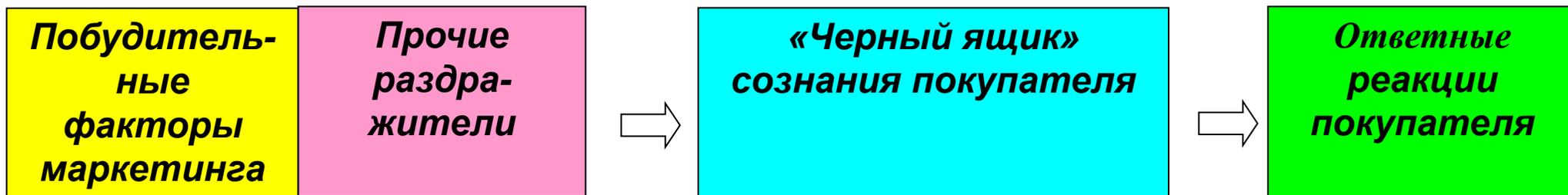
к.э.н., доцент Давлетова М.Т.

Тема лекции

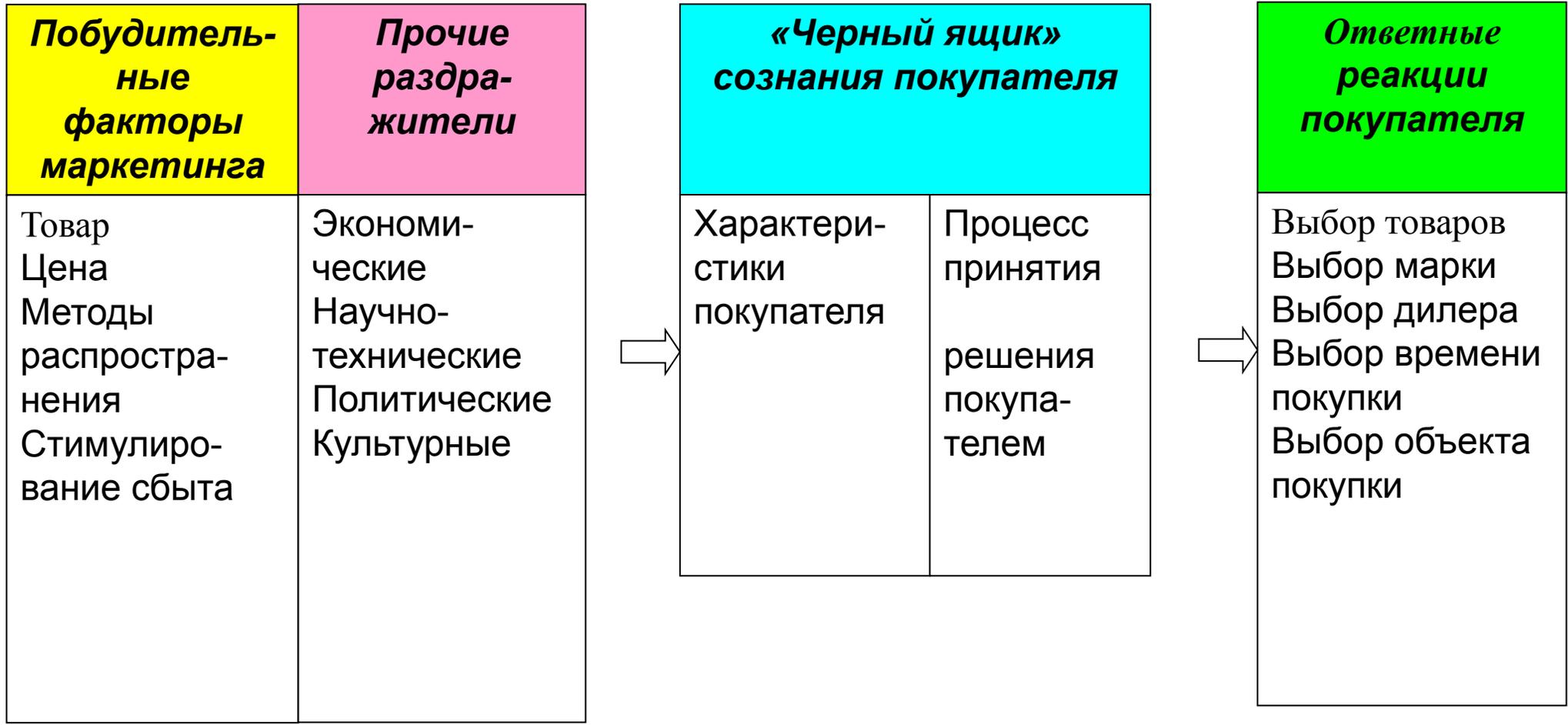
Поведение потребителей в условиях рынка

План лекции

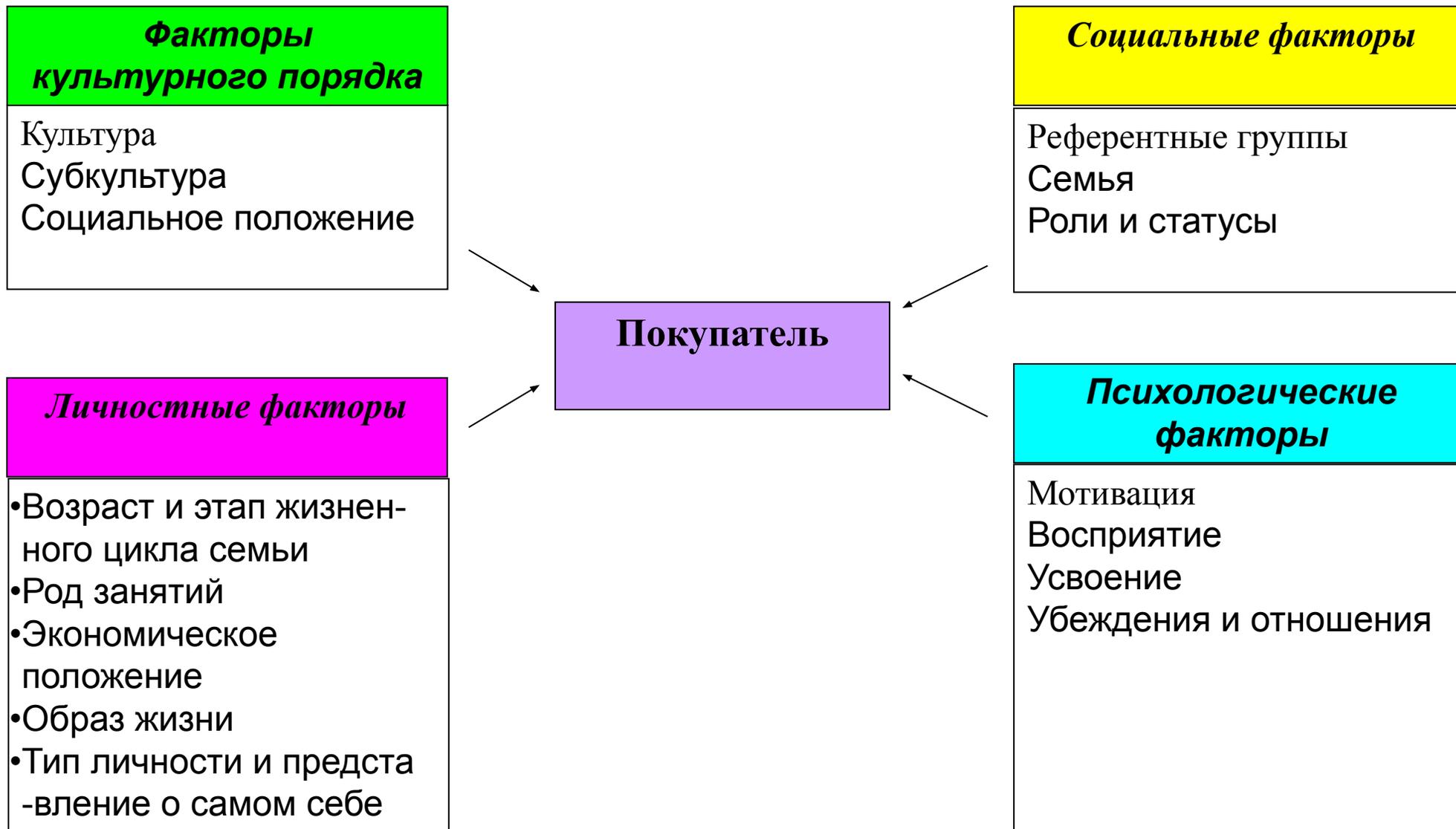
1. Модель покупательского поведения на потребительском рынке.
Характеристика покупателя на потребительском рынке
2. Процесс принятия решения о покупке на потребительском рынке
3. Рынок предприятий, его виды. Характеристика покупателей и спроса на рынке товаров производственного назначения
4. Процесс принятия решения о закупках покупателями ТПН



Простая модель покупательского поведения



Развернутая модель покупательского поведения



Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение

Факторы культурного порядка

Культура определяет потребности и поведение человека. Субкультуры предоставляют своим членам возможность более конкретного отождествления и общения с себе подобными.

Общественные классы

- сравнительно стабильные группы в рамках общества, располагающиеся в иерархическом порядке и характеризующиеся наличием у их членов схожих ценностных представлений, интересов и поведения.

Референтные группы

- группы, оказывающие прямое (т. е. при личном контакте) или косвенное влияние на отношения или поведение человека. Это семья, друзья, соседи и коллеги по работе.

Личностные факторы

Этапы жизненного цикла и покупательского поведения семьи

1. Этап холостой жизни, молодые одиночки, живущие отдельно от родителей.
2. Молодожены без детей.
3. «Полное гнездо», первая стадия: младшему ребенку менее 6 лет.
4. «Полное гнездо», вторая стадия: младшему ребенку 6 или более лет.
5. «Полное гнездо», третья стадия: пожилые супруги с детьми, находящимися на их попечении.

Личностные факторы

Этапы жизненного цикла и покупательского поведения семьи

6. «Пустое гнездо», первая стадия: пожилые супруги, дети которых уже живут отдельно, глава семьи работает.
7. «Пустое гнездо», вторая стадия: пожилые супруги, дети которых живут отдельно, глава семьи на пенсии.
8. Вдовствующее лицо, работает.
9. Вдовствующее лицо на пенсии.

Личностные факторы

Образ жизни

- устоявшиеся формы бытия человека в мире, находящие свое выражение в его деятельности, интересах и убеждениях.

Тип личности

- совокупность отличительных психологических характеристик человека, обеспечивающих относительную последовательность и постоянство его ответных реакций на окружающую среду.

Тип личности

- уверенность в себе;
- влияние;
- независимость;
- непостоянство;
- почтительность;
- властолюбие;
- общительность;
- настороженность;
- привязанность;
- агрессивность;
- выдержанность;
- стремление к успеху;
- любовь к порядку;
- приспособляемость.