

Кубанский государственный университет физической культуры, спорта  
и туризма  
Гуманитарный колледж

Презентация по теме: «ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И  
МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ  
РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ»

Курсовая работа студентки группы 14К6  
Сизоненко В. Е.

Научный руководитель:  
Качура В. А.

Краснодар 2016



**ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ**

Осознание  
потребности

Информирование  
потребителей

Реклама

**ЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА МАРКЕТИНГОВЫХ  
МЕРОПРИЯТИЙ НА ЭТАПЕ ОСОЗНАНИЯ  
ПОТРЕБНОСТИ**

Поиск  
информации и  
оценка вариантов

Коммерческие  
источники

Личные  
контакты

Общедоступные  
источники

Личный  
опыт

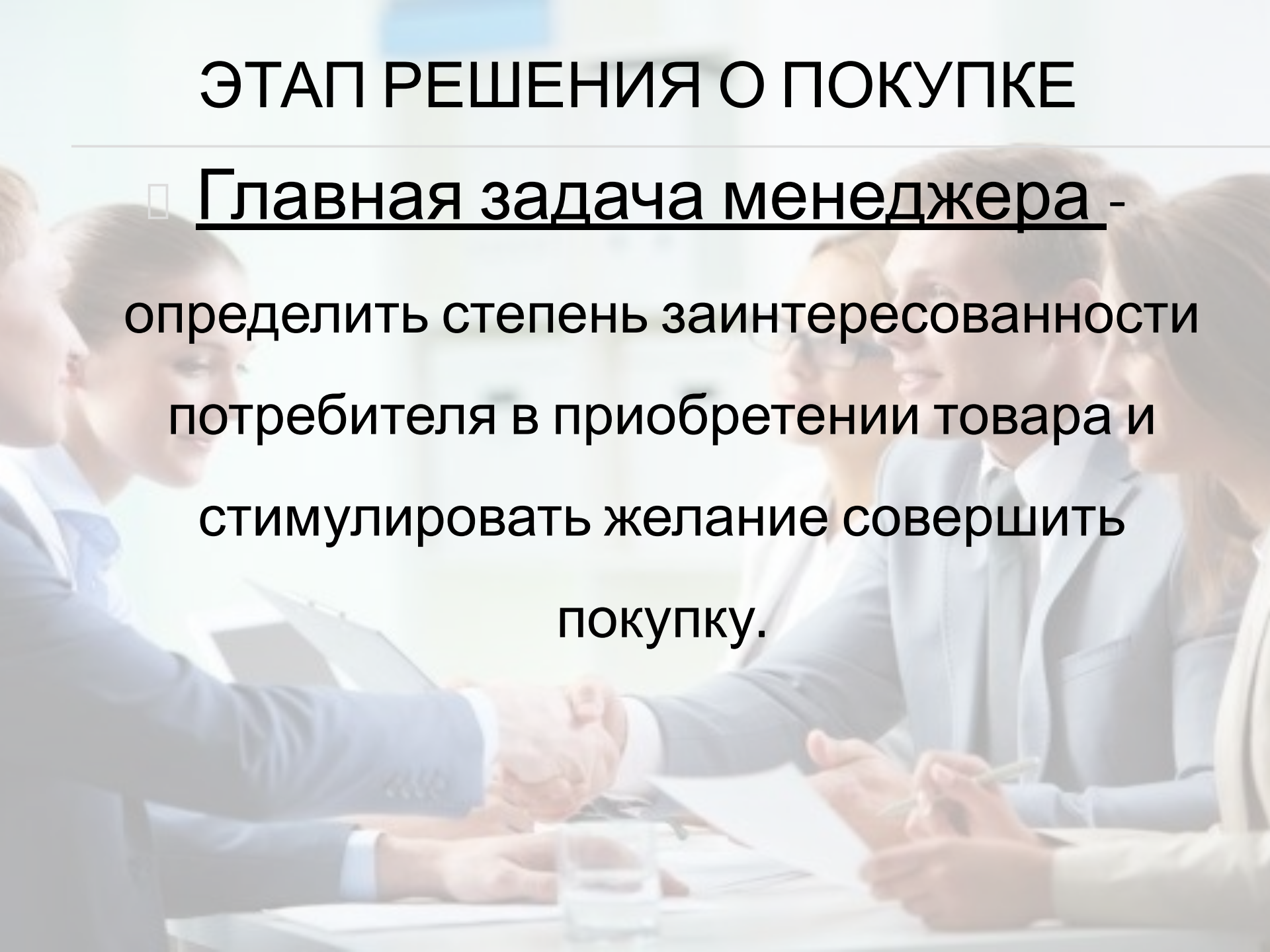
**ИСТОЧНИКИ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ И ОЦЕНКИ  
ВАРИАНТОВ**

# ЭТАП РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ

---

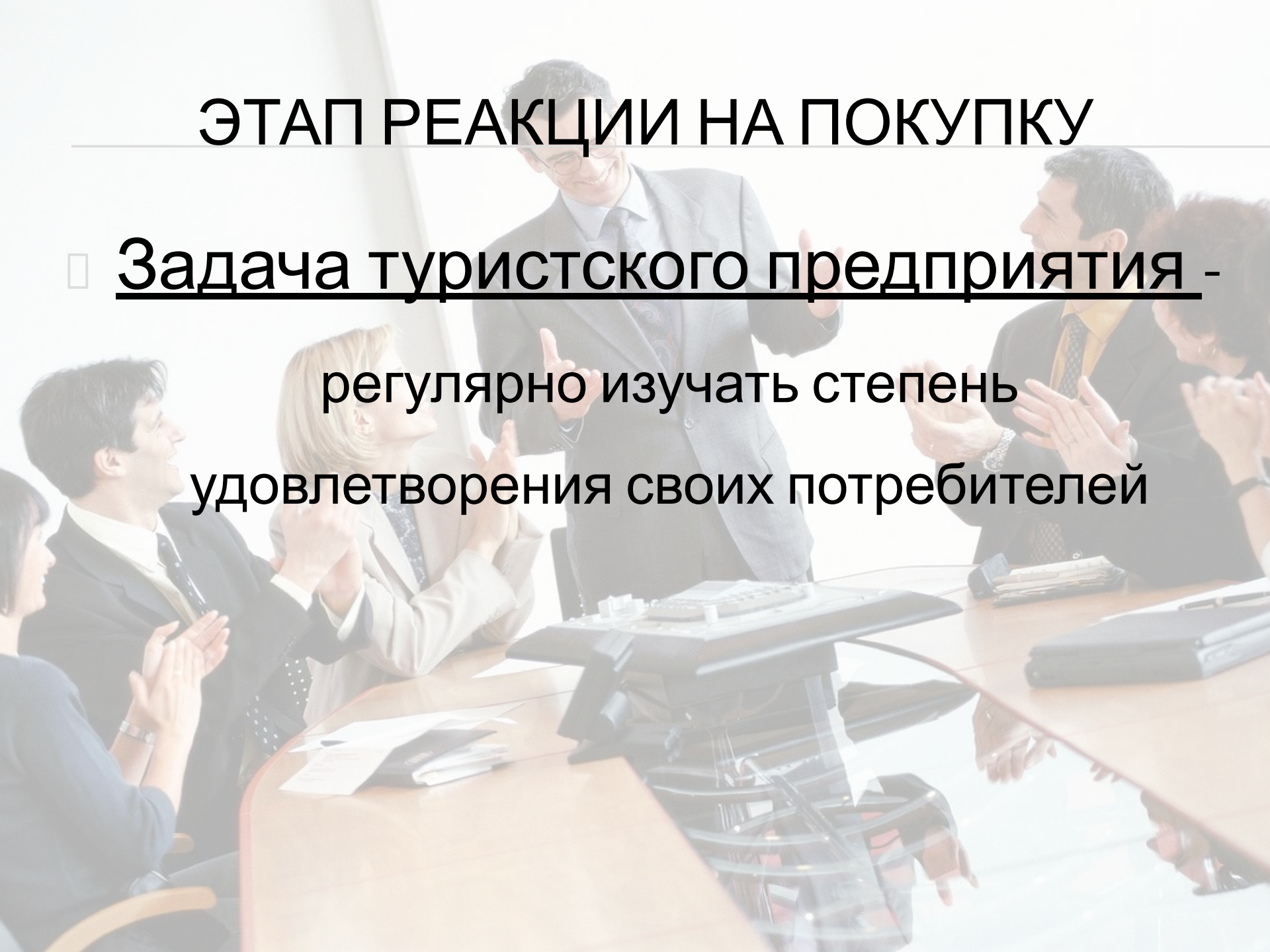
## □ Главная задача менеджера -

определить степень заинтересованности  
потребителя в приобретении товара и  
стимулировать желание совершить  
покупку.

A background image showing a group of business professionals in a meeting. In the foreground, two men in suits are shaking hands over a table. Other people are visible in the background, some looking at documents or laptops. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

# ЭТАП РЕАКЦИИ НА ПОКУПКУ

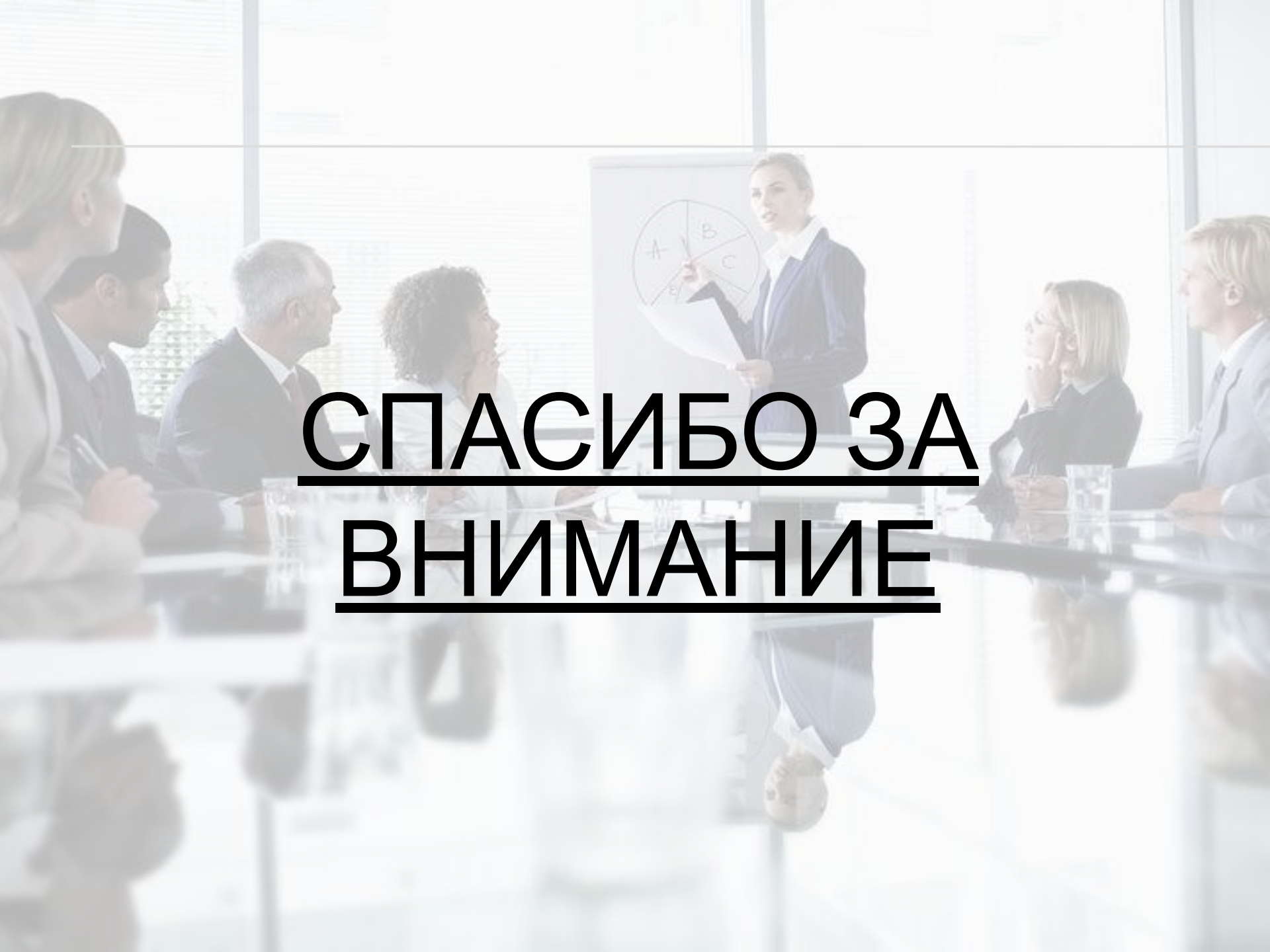
- Задача туристского предприятия -  
регулярно изучать степень  
удовлетворения своих потребителей



# ВЫВОДЫ

---

- Понимание стадий, через которые проходит покупатель в процессе совершения покупки (осознание потребности, поиск информации, оценка вариантов, решение о покупке, реакция на покупку), дает менеджеру туристского предприятия возможность найти ключ к наиболее полному удовлетворению покупательских потребностей, а, следовательно, увеличению объема продаж и дальнейшему повышению прибыли.

A woman in a blue suit stands at the head of a conference table, pointing to a pie chart on a whiteboard. The chart is divided into five segments labeled A, B, C, D, and E. She is holding a document. Several other business professionals are seated around the table, listening attentively. The room has large windows in the background, and the overall atmosphere is professional and collaborative.

**СПАСИБО ЗА**  
**ВНИМАНИЕ**