

消费者的购买决策过程和消费行为



消费心理和消费行为



第一节 消费心理及消费心理过程

一、消费心理与消费行为

- 1.消费心理：人们为满足自身需要而决定购买和使用商品或劳务的行为。
- 2.消费心理：人们在消费行为发生过程中产生的相应的心理活动。

✦3.消费行为与消费心理的关系

✦消费心理决定消费行为，消费行为表现消费心理。



二、消费群体和消费个体

消费群体：是指由具有某种共同特征的若干消费者组成的社会群体。



三、消费心理过程

- 1.消费者的认识过程：消费者对商品的感觉、知觉、记忆、思维等心理活动。
- 2.消费者的情感过程：消费者对商品或劳务经过认识过程所做出的消费决定，会受情感的影响。

消费情感受以下因素影响

- (1) 商品本身的影响
- (2) 购物环境的影响
- (3) 消费者的心理准备
- (4) 营销人员的情绪



3.消费者的意志过程

(1) 做出消费决定阶段

(2) 执行决定阶段



4.消费心理分类

(1)求美心理

(2)求名心理

(3)求实心理

(4)求新心理

(5)求廉心理

(6)攀比心理

(7)癖好心理

(8)猎奇心理

(9)从众心理

(10)情感心理

(11)儿童心理



(11)儿童心理的特点

- ✦特别好奇
- ✦稳定性差
- ✦极强的模仿性



第二节 消费者的需要

- 1、生理的需要
- 2、安全的需要
- 3、归属和爱的需要
- 4、自尊的需要
- 5、自我实现的需要
- 6、认识和理解的需要
- 7、审美的需要

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/906124050134010240>