

أسباب دراسة سلوك المستهلك: هناك أسباب عديدة لدراسة سلوك المستهلك، الأسواق الخارجية. الدوافع الثانوية (الانتقائية): وهي القوى التي تأثير الجانب النفسي على سلوك السائح حيث يتكون من وتمثل هذه العناصر في مجموعة من وتمثل في ما يلي: أولاً: الدوافع والحاجات: 1- الدوافع: يمكن تعريف الدوافع بأنها: القوة الدافعة الداخلية أو @reallygreatsite الطاقة الكامنة في الأفراد والتي تدفعهم إلى التصرف في اتجاه معين من أجل تحقيق هدف محدد. أسباب دراسة سلوك المستهلك: والدوافع أنواع هي: الأساسية) له. الحاجات الإجتماعية، الحاجة إلى الإحترام وتحقيق الذات. دوافع عقلية وهي قوى مرتبطة بالتدبير والتفكير قبل اتخاذ القرار. دوافع رشيدة : هي القوى التي تدفع الفرد إلى شراء المنتجات بشكل عقلاني ومدروس والقيام بالمفاضلة بين البدائل على أساس موضوعي يحقق له الرضا والإشباع المطلوب الخ. (دوافع التعبير عن الذات هي القوى التي تدفع الفرد للرغبة في توضيح الأفكار. عملية الشراء،