سلوك المستهلك يتأثر بعدد من العوامل التي تلعب دورًا مهمًا في اتخاذ القرارات الشرائية. يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عدة فئات رئيسية، ـ **المعتقدات والاتجاهات**: مجموعة المعتقدات التي يحملها المستهلك حول منتج معين تؤثر بشكل كبير على سلوكه. ـ **التحصيل العاطفي**: المشاعر والتجارب الشخصية يمكن أن تؤثر على اختيارات المستهلك، ـ **الأصدقاء والمجموعات الاجتماعية**: تأثير الأصدقاء أو الزملاء يمكن أن يكون له دور كبير في اتخاذ القرارات الشرائية، ـ **القيم والعادات**: التقاليد والعادات المحلية تلعب دورًا في تشكيل سلوك الشراء. ـ **الفئات الفرعية الثقافية**: مثل الدين، ـ **الوضع الاقتصادي**: الظروف الاقتصادية العامة مثل البطالة، حيث يمكن أن تؤدي الأوقات الاقتصادية الصعبة إلى تقليل الإنفاق. ـ **التكنولوجيا**: التطورات التكنولوجية تؤثر على سلوك المستهلك من خلال تغيير كيفية البحث عن المعلومات، التسوق عبر الإنترنت أصبح أكثر شيوعًا.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي