يتفق علماء النفس والسلوك وغيرهم على أنه قد تنشأ مجموعة كبيرة من الافراد لهم الحاجات نفسها ولكن لا يمكن ان يكون لديهم نفس الدوافع للتعبير عما يجول في خواطرهم النفسية ، ومن هنا تأتي اهمية فهم وتحليل الدوافع والحاجات المحركة لسلوك الافراد وبغض النظر عن مواقفهم وقدراتهم ذلك انه لايمكن لمدراء التسويق بناء او تصميم استراتجيات تسويقية فعالة بدون وجود فهم معقول لحاجات ودوافع المستهليكين المستهدفين.

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي