

ويمكن أن تعزى التحولات الطفيفة داخل منحنى الطلب، إلى عوامل تؤثر على المنحنى نفسه - العوامل الرئيسية هي الطلبات المفضلة للمستهلكين ومتوسط الدخل. غالباً ما تؤدي مثل هذه التعديلات إلى تقلبات في سعر وكمية السلعة المطلوبة. تجدر الإشارة إلى أن هناك عوامل مختلفة تحكم الطلب - وأهمها السعر والكمية المطلوبة. الأسباب التي تقود إلى حركة على طول منحنى الطلب فسيشتريها المزيد من المستهلكين عند كل سعر. سيؤدي هذا إلى زيادة الطلب على السلعة، مثال من تجربتي الشخصية : قبل فترة كورونا لم يكن الطلب على كامات أو المعقمات عالي هذه الأشياء كانت في الجهة اليسرى من المنحنى ، فبنسبتي لي أجد أن الناس أصبحوا يهتمون أكثر بوسائل التواصل الاجتماعي أكثر من قبل وهذا ما يجعل المنحنى ينتقل إلى اليمين لأنه و بكل بساطة أصبحنا نعيش في زمن التكنولوجيا وأي مشروع أصبح من الضروري فيه التسويق له عبر وسائل التواصل الاجتماعي. فسيؤدي ذلك إلى زيادة الطلب على جميع السلع والخدمات، ستؤدي هذه الزيادة في الطلب إلى تحرك على طول منحنى الطلب لهذه السلع والخدمات. حيث يرغب المزيد من المستهلكين في شراء المزيد من هذه السلع والخدمات. مثال آخر :إذا قامت شركة بترويج لمنتج أو خدمة بشكل جيد و هذا التسويق و هذا ما سيزيد كمية الطلب على المنتج أو الخدمة ،