الإطار النظري العوامل النفسية والاجتماعية التي تؤثر على قرارات الشراء لدى الطالبات المراهقات عبر وسائل التواصل الاجتماعي تشمل مجموعة متنوعة من العوامل التي يمكن أن تشكل السلوك الشرائي لهن. شرح لبعض هذه العوامل: 1. الضغوط الاجتماعية: يمكن أن تتعرض الفتيات المراهقات لضغوط اجتماعية عبر وسائل التواصل الاجتماعي، مثل الحاجة إلى التماشي مع صور المثالية المعروضة على منصات التواصل الاجتماعي والمشاهير. هذه الضغوط قد تدفعهن إلى شراء المنتجات والملابس التي تعكس هذه الصور المثالية. التأثير النفسي للمشاهير يمكن أن يلعب المشاهير دورًا كبيرًا في تحفيز الشراء عبر وسائل التواصل الاجتماعي، حيث يقومون بالترويج للمنتجات والعلامات التجارية. رؤية المشاهير يستخدمون أو ينصحون بمنتج معين يمكن أن يحفز الفتيات على شراءه. والمشاركات الاجتماعية دورًا في تحفيز الفتيات على الشراء على سبيل المثال، رؤية صديقاتهن يشترون منتجا معينا أو يثنون عليه عبر وسائل التواصل الاجتماعي قد يشجعهن على اتخاذ نفس القرار. المشاعر والعواطف قد يكون للمشاعر والعواطف دور كبير في

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي