التوصيات إلا أنه أحيانًا يمكن للمؤسسات التي تتبنى مفهوم التسويق الاجتماعي أن تحد من هذا السلوك إلى حد ما أو تقلل منه من خلال استخدام الأنشطة الترويجية. تم الكشف عن أن العوامل النفسية تلعب دورًا كبيرًا في ظهور الشراء غير المخطط وتستغل بعض المؤسسات الاقتصادية سمة الاندفاعية لدى المستهلكين، خاصة الشباب لتحقيق مبيعات قد تتخطى حدود النطاق المهني.

Summarized by © lakhasly.com