

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