يتوجب على رجل التسويق معرفة حجم السوق وتطوره ومعرفة مستوى الطلب وما الخارجية التي تؤثر على صنع القرار وبعد دراسة السوق يقوم رجل التسويق راسة سلوك المستهلك وتحليله من حيث دوافع الشراء وما هي الحاجات التي تشبع الشراء وظروف التأثر بالإعلان وغير ذلك من الأمور التي أصبحت هامة وجوهرية في علم التسويق مثلاً التعرف على قادة الرأي في المجتمعات التي تعمل

Summarized by © lakhasly.com