

سلوك المستهلك يتأثر بعدد من العوامل التي تلعب دوراً مهماً في اتخاذ القرارات الشرائية. يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عدة فئات رئيسية، فيما يلي تفصيل لكل من هذه العوامل.

- 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،
- 2 العوامل الاجتماعية: - الأصدقاء والمجموعات الاجتماعية: تأثير الأصدقاء أو الزملاء يمكن أن يكون له دور كبير في اتخاذ القرارات الشرائية،
- 3 العوامل الثقافية: - القيم والعادات: التقاليد والعادات المحلية تلعب دوراً في تشكيل سلوك الشراء.
- الفئات الفرعية الثقافية: مثل الدين،
- الوضع الاقتصادي: الظروف الاقتصادية العامة مثل البطالة، والسياسات الحكومية تؤثر أيضاً على سلوك المستهلك، حيث يمكن أن تؤدي الأوقات الاقتصادية الصعبة إلى تقليل الإنفاق.
- 5 العوامل التكنولوجية: - التطورات التكنولوجية تؤثر على سلوك المستهلك من خلال تغيير كيفية البحث عن المعلومات، التسوق عبر الإنترنت أصبح أكثر شيوعاً.