سلوك المستهلك يتأثر بعدد من العوامل التي تلعب دورًا مهمًا في اتخاذ القرارات الشرائية. يمكن تقسيم هذه العوامل إلى عدة فئات رئيسية، فيما يلي تفصيل لكل من هذه العوامل. ـ المعتقدات والاتجاهات: مجموعة المعتقدات التي يحملها المستهلك حول منتج معين تؤثر بشكل كبير على سلوكه. ـ التحصيل العاطفي: المشاعر والتجارب الشخصية يمكن أن تؤثر على اختيارات المستهلك، _ 2 العوامل الاجتماعية: ـ الأصدقاء والمجموعات الاجتماعية: تأثير الأصدقاء أو الزملاء يمكن أن يكون له دور كبير في اتخاذ القرارات الشرائية، _ 3 العوامل الثقافية: ـ القيم والعادات: التقاليد والعادات المحلية تلعب دورًا في تشكيل سلوك الشراء. ـ الفئات الفرعية الثقافية: مثل الدين، ـ الوضع الاقتصادي: الظروف الاقتصادية العامة مثل البطالة، والسياسات الحكومية تؤثر أيضًا على سلوك المستهلك، حيث يمكن أن تؤدي الأوقات الاقتصادية الصعبة إلى تقليل الإنفاق. _ 5 العوامل التكنولوجية: ـ التكنولوجيا: التطورات التكنولوجية تؤثر على سلوك المستهلك من خلال تغيير كيفية البحث عن المعلومات، التسوق عبر الإنترنت أصبح أكثر شيوعًا.

Summarized by © lakhasly.com