

- Αγοραστική Συμπεριφορά και Κοινωνικές Αγορές -



1. Τι είναι οι κοινωνικές αγορές;

Λοιπόν, οι κοινωνικές αγορές μπορούν να θεωρηθούν ως μια διαδικασία αγοράς πραγμάτων που συνδυάζει το ηλεκτρονικό εμπόριο με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, επιτρέποντας στους ανθρώπους να αγοράζουν απευθείας σε διάφορες πλατφόρμες όπως το Facebook, το Instagram και το Tik Tok.

2. Τι είναι η αγοραστική συμπεριφορά;

Η συμπεριφορά του καταναλωτή είναι η μελέτη των ατόμων, των ομάδων ή των οργανισμών και όλων των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με την αγορά, τη χρήση και τη διάθεση αγαθών και υπηρεσιών.



3. Τι είδους συμπεριφορά έχουν οι καταναλωτές;

Όλοι μας είμαστε καταναλωτές, επομένως η καταναλωτική συμπεριφορά αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της καθημερινής μας ζωής. Όμως δεν είμαστε όλοι ίδιοι και οι ψυχολογικές και κοινωνικές διαδικασίες που εμπλέκονται στην αγορά και κατανάλωση αγαθών και υπηρεσιών κάνουν τη διαφορά.

4. Ποια είναι η σημασία των κοινωνικών αγορών;

Η σημασία των κοινωνικών αγορών είναι αμφίδρομη. Από τη μία πλευρά υπάρχει μια τεράστια βάση καταναλωτών που μπορεί να αγοράσει εύκολα μέσω των πλατφορμών κοινωνικής δικτύωσης και από την άλλη οι εταιρείες μπορούν να τοποθετήσουν το κατάστημά τους απευθείας στις πλατφόρμες.



5. Ποια είναι τα 5 στάδια της διαδικασίας λήψης αποφάσεων των καταναλωτών;

- Αναγνώριση αναγκών
- Αναζήτηση πληροφοριών
- Αξιολόγηση εναλλακτικών λύσεων
- Η απόφαση αγοράς
- Αξιολόγηση μετά την αγορά