

-ZACHOWANIA ZAKUPOWE I ZAKUPY SPOŁECZNOŚCIOWE-



1. Co to są zakupy społecznościowe?

Cóż, zakupy społecznościowe można postrzegać jako przygodę kupowania rzeczy łączącą e-commerce z mediami społecznościowymi, pozwalającą ludziom kupować bezpośrednio na różnych platformach, takich jak Facebook, Instagram i Tik Tok.

2. Czym są zachowania zakupowe?

Zachowania konsumentów to badanie jednostek, grup lub organizacji oraz wszystkie działania związane z zakupem, użytkowaniem i sprzedażą towarów i usług.



3. Jakie rodzaje zachowań mają konsumenci?

Wszyscy jesteśmy konsumentami, dlatego zachowania konsumenckie są integralną częścią naszego codziennego życia. Ale nie wszyscy jesteśmy tacy sami, a duże znaczenie mają psychologiczne i społeczne procesy związane z kupowaniem i konsumpcją towarów.

4. Jakie znaczenie mają zakupy społecznościowe?

Znaczenie zakupów społecznościowych to droga dwukierunkowa. Z jednej strony istnieje ogromna baza konsumentów, którzy mogą łatwo kupować za pośrednictwem platform mediów społecznościowych, a z drugiej strony firmy mogą umieszczać witryny swoich sklepów bezpośrednio na platformach.



5. Jakie są 5 etapów procesu decyzyjnego konsumenta?

- Identyfikacja potrzeb
- Szukanie informacji
- Ocena alternatyw
- Decyzja o zakupie
- Ocena po zakupie