

-COMPORTAMENTUL LA CUMPĂRĂTURI ȘI CUMPĂRĂTURILE SOCIALE-



1. Ce sunt cumpărăturile sociale?

Ei bine, cumpărăturile sociale pot fi privite ca o aventură de a cumpăra lucruri combinând comerțul electronic cu rețelele sociale, permițând oamenilor să cumpere direct pe diferite platforme precum Facebook, Instagram și Tik Tok.

2. Ce este comportamentul consumatorului?

Comportamentul consumatorului este studiul indivizilor, grupurilor sau organizațiilor și al tuturor activităților asociate cu achiziționarea, utilizarea și eliminarea bunurilor și serviciilor.



3. Ce tipuri de comportament au consumatorii?

Cu toții suntem consumatori, prin urmare comportamentul consumatorului este o parte integrantă a vieții noastre de zi cu zi. Dar nu suntem cu toții la fel, iar procesele psihologice și sociale implicate în cumpărarea și consumul de bunuri și servicii fac diferența.

4. Care este importanța cumpărăturilor sociale?

Importanța cumpărăturilor sociale este un drum cu două sensuri. Pe de o parte, există o bază imensă de consumatori care pot cumpăra ușor prin intermediul platformelor de social media, iar pe de altă parte, companiile își pot pune vitrina direct pe platforme.



5. Care sunt cele 5 etape ale procesului decizional al consumatorului?

- Identificarea nevoii
- Căutarea de informații
- Evaluarea alternativelor
- Decizia de cumpărare
- Evaluare post-cumpărare