



Психология торговли.mosap_БАК

- 1 Поведение потребителя определяется:
- 2 Какие факторы оказывают наибольшее влияние на принятие решения о покупке?
- 3 Что может быть причиной смены предпочтений потребителей?
- 4 Что может оказывать влияние на решение о покупке в случае импульсивной покупки?
- 5 Какой вид товара предпочтителен для потребителя, который стремится получить наибольшую ценность за свои деньги?
- 6 Какую роль играют эмоции в принятии решения о покупке?
- 7 Какое влияние оказывают отрицательные отзывы о продукте на решение о покупке?
- 8 Что такое концепция "купить и выбросить" (throwaway society)?
- 9 Какие факторы могут повысить лояльность потребителей к бренду?
- 10 Что такое концепция "пассивных потребителей"?
- 11 Какое влияние оказывает наличие выбора на удовлетворенность потребителя?
- 12 Что такое "эффект владения"?
- 13 Какие факторы влияют на восприятие качества товара потребителем?
- 14 Какая роль у социальных медиа в поведении потребителей?
- 15 Какое влияние оказывает наличие рекомендаций от друзей и семьи на решение о покупке?
- 16 Какие факторы могут повлиять на решение потребителя отказаться от покупки товара?
- 17 Какое влияние оказывает негативная реклама на решение о покупке?





- 18) Какие факторы могут повлиять на решение потребителя приобрести товар в интернете?
- 19) Какие факторы влияют на лояльность потребителей к магазину?
- 20) Какое влияние оказывает видимость успеха на решение о покупке?
- 21) Какая роль у формирования личной самооценки в поведении потребителей?
- 22) Какую роль играют потребители в экономике?
- 23) Что такое спрос?
- 24) Что такое маркетинговое исследование?
- 25) Что такое бренд?
- 26) Что такое лояльность потребителей?
- 27) Что такое монополия?
- 28) Что такое сезонность на рынке?
- 29) Что такое целевая аудитория?
- 30) Что такое сегментация рынка?

