

Тема №17

Классификации типов потребителей

Подготовил студент

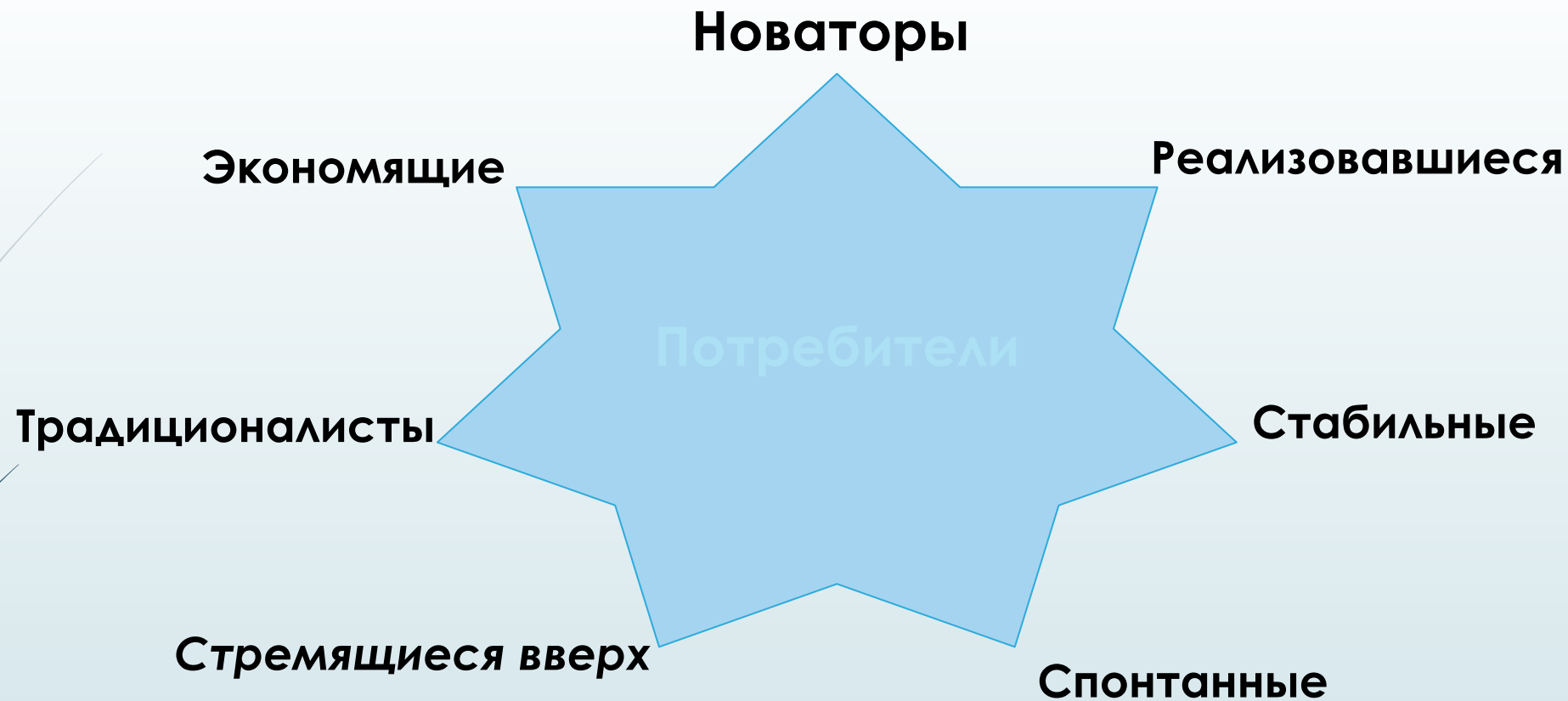
группы 237432/4401

Анкудинов Иван Сергеевич



«Все хотят купить то, что осталось в одном экземпляре»

Закон Льюиса



Существуют 7 типов потребителей:

Классическая типология покупателей

- ? Потенциальные покупатели.
- ? Новые покупатели.
- ? Покупатели без предпочтений.
- ? Покупатели постоянные.
- ? Лояльные покупатели



Иностранные производители учли особенности потребителя

Классификация покупателей по ЭМОЦИОНАЛЬНОМУ СОСТОЯНИЮ И СТЕПЕНИ СЕНСИТИВНОСТИ

- ? **Покупатель необщительный.** Чаще всего это тихие и сдержанные люди. Они плохо понимают юмор и очень болезненно реагируют на различные замечания со стороны продавца.
- ? **Покупатель застенчивый.** Сентиментальный человек, очень тонко чувствующий товар. Обладает несколькими отрицательными качествами: не терпит чужих советов, так как всегда уверен в своей правоте. Отличительными чертами является постоянная нервозность и возбужденность.
- ? **Покупатель добродушный.** Такие люди всегда внимательно слушают советы продавца и следуют им. Они верят всему, что слышат, иногда покупая товар из-за боязни оскорбить продавца недоверием.



Отличительное поведение покупателей



- ? Новаторы
- ? Активисты
- ? Прогрессивные покупатели
- ? Материалисты

4 типа покупательского поведения



- ? **Комплексное поведение.**
- ? **Поведение потребительское**
- ? **Привычное поведение**
- ? **Поведение покупателей**