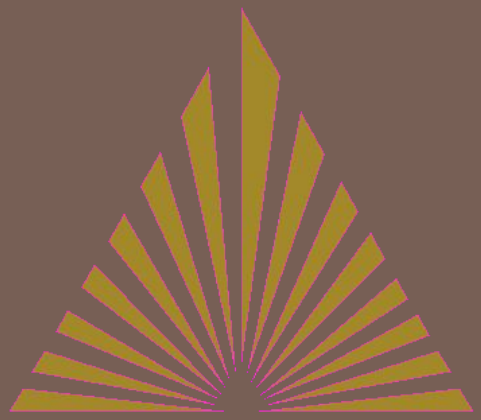


ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

МОНООРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ЧАСТНЫЕ МОДЕЛИ.

Выполнили: Баев А. Богач А. группа 1.8

Покупательское поведение потребителей и организаций.

Модели поведения корпоративного покупателя.

- Корпоративный покупатель – это представитель или несколько представителей предприятия, закупающего необходимые товары, материалы или комплектующие для обеспечения его хозяйственной деятельности.

Поведение покупателя при новой покупке.

- • Собирается большой объем информации.
- • Всегда рассматриваются альтернативы.
- • При проработке вопроса о покупке принимают участие много лиц. Число и состав должностных лиц определяется важностью и сложностью покупки.
- • Требуется время для принятия решения.

Поведение покупателя при стандартной повторной покупке (без изменения).

- В этом случае процесс покупки соответствует формальным процедурам. Чаще всего покупка осуществляется закупщиком на основании заказа со стороны производства или отдела сбыта.

Поведение покупателя при модифицированной повторной покупке.

- Основные мотивы руководителя компании-покупателя: прибыльность закупки, надежность поставщика и его способность предложить новые позиции, минимальный уровень риска, забота об имидже своей фирмы.

Организационные покупки.

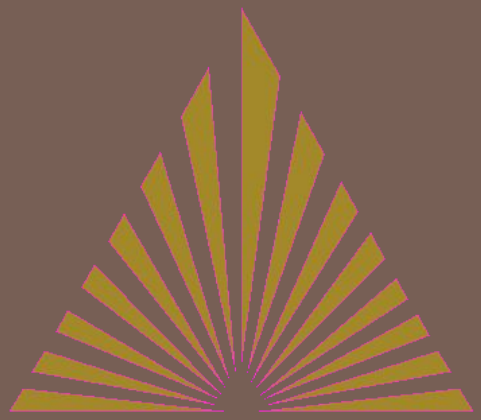
- Такой подход является возможным при условии крупных потенциальных поступлений от таких продуктов, например от двигателей, используемых на железной дороге.

Четыре типа покупательского поведения:

	Высокая степень вовлечения	Низкая степень вовлечения
Значительная разница между аналогичными марками товара	Сложное покупательское поведение (компьютер)	Поисковое покупательское поведение (конфеты)
Незначительная разница между аналогичными марками товара	Неуверенное покупательское поведение (ковер)	Привычное покупательское поведение (соль)

Список источников.

- В.Н. Наумов - Модели поведения потребителей в маркетинговых системах - издательство санкт-петербургского государственного университета экономики и финансов 2009
- Четыре типа покупательского поведения - http://www.grandars.ru/student/marketing/modeli-pokupatelskogo-povedeniya.html



ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

МОНООРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ЧАСТНЫЕ МОДЕЛИ.

Выполнили: Баев А. Богач А. группа 1.8