

พฤติกรรมผู้ซื้อ

ความหมายพฤติกรรมการซื้อ

พฤติกรรมผู้ซื้อ คือ กระบวนการตัดสินใจของบุคคล ในการดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อและการใช้สินค้า

ผู้ซื้อ หมายถึง บุคคลที่ทำการซื้อสินค้า ตามขั้นตอน และวิธีการต่าง ๆ ซึ่งให้ได้มาด้วยสินค้าที่ตนเองหรือธุรกิจ ต้องการ

ผู้บริโภค หมายถึง ผู้ซื้อสินค้าไปเพื่อใช้ส่วนตัวและให้คนในครอบครัวใช้ เป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมผู้ซื้อ

1. ปัจจัยด้านลักษณะเฉพาะของบุคคล
2. ปัจจัยด้านจิตวิทยา
 - การจูงใจ
 - การรับรู้
 - ทักษะ
 - การเรียนรู้
3. ปัจจัยด้านสังคม
 - ครอบครัว
 - กลุ่มอ้างอิง
 - วัฒนธรรม

กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

1. พฤติกรรมก่อนการซื้อ
2. การแสวงหาทางเลือก
3. การประเมินผลทางเลือก
4. การตัดสินใจ
5. การประเมินผลหลังการซื้อ

บุคคลที่เกี่ยวข้องในกระบวนการซื้อ

1. ผู้ริเริ่ม
2. ผู้มีอิทธิพล
3. ผู้ตัดสินใจ
4. ผู้ซื้อ
5. ผู้ใช้

ลักษณะการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการณ์การซื้อของผู้ซื้อ

1. การเปลี่ยนแปลงขนาดและปริมาณการซื้อ
2. เปลี่ยนแปลงแหล่งซื้อ
3. ต้องการความสะดวกในการดำรงชีวิต
4. ชอบซื้อสินค้าในการบริการตัวเองเพิ่มมากขึ้น
5. ใช้สินเชื้อมากขึ้น
6. นิยมใช้เครื่องมือสื่อสารมากขึ้น

ลักษณะการซื้อของตลาดธุรกิจ

1. การซื้อโดยตรง
2. การซื้อในปริมาณมาก
3. ความถี่ในการซื้อไม่สูง
4. บุคคลหลายฝ่ายมีส่วนในการตัดสินใจซื้อ
5. แรงจูงใจซื้อด้วยเหตุผล
6. การซื้อใช้หลักถ้อยที่ถ้อยอาศัย
7. การซื้อขายตามแค็ตตาล็อก

ลักษณะ/ สถานภาพการจัดซื้อของตลาดธุรกิจ

1. การจัดซื้อครั้งแรก
2. การซื้อซ้ำ
3. การซื้อครั้งต่อไปโดยข้อตกลงใหม่

วิธีการซื้อการขายของตลาดธุรกิจ

1. การตรวจสอบสินค้าก่อนการซื้อ
2. การซื้อขายตามตัวอย่าง
3. การซื้อขายตามรายละเอียด
4. การประกวดราคา

ศูนย์การจัดซื้อ

การซื้อและการเช่า

1. การซื้อ

- ซื้อดี
- ซื้อเสีย

2. การเช่า

- ซื้อดี
- ซื้อเสีย