

اسم الكتاب: علم نفس التسويق – ج 1

اسم المؤلف: د. مصطفى نوارج

تصميم الغلاف: أحمد رجب

الترقيم الدولي (تدمك):

الناشر والموزع: ماركيتهج كاسيل

فيس بوك: <https://www.facebook.com/MarketingStoryConsultancy>

النسخ الإلكترونية: <https://www.amazon.com/~e/B08WKP55YH>

الويب سايت: <https://www.MostafaNawareg.com/>

الطبعة الأولى

2022

جميع حقوق الطبع والنشر والتوزيع والترجمة محفوظة للمؤلف

علم نفس التسويق – ج 1

العوامل المؤثرة على سلوكيات المستهلك

الفهرس

مقدمة: الصورة الكلية للكتاب؛ وأنواع المستهلك!

الفصل الأول: المؤثرات النفسية

1. أنماط شخصيات المستهلكين الأربعة

a. الأسد

b. الحصان

c. الدولفين

d. النملة

2. الطريقة المناسبة لإقناع أصحاب كل نمط شخصية.

3. خمس سلوكيات للمستهلك طبقاً لأنماط الشخصيات.

الفصل الثاني: الفارق بين الاحتياجات والدوافع

الفصل الثالث: الخصائص السكانية

سلوكيات المستهلكين على حسب:

1. العمر
2. الجنس
3. العرق
4. الديانة
5. الطبقة الاجتماعية (التعليم – الوظيفية –
الدخل)
6. الحالة الاجتماعية
7. نمط الحياة

a. الأنشطة والاهتمامات والآراء

b. تقرير بوب كورن لأنماط الحياة العشر

رابعا: تطبيقات سلوكيات المُستهلكين في مجال البيع

خامسا: تطبيقات سلوكيات المُستهلكين في علم التَّسويق