ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

MSc Αντωνία Μανιάτη

ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

- Η επιχείρηση παράγει και προωθεί προϊόντα για να καλύψει τις ανάγκες ή τις επιθυμίες των καταναλωτών
- Θα πρέπει να εντοπίσει τις ανάγκες και τις επιθυμίες του καταναλωτή
- Θα τις ικανοποιήσει προσφέροντάς του το κατάλληλο προϊόν <u>αποδοτικότερα</u> και <u>αποτελεσματικότερα</u> από τις ανταγωνιστικές

ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Αποτελεσματικότητα: ο βαθμός επίτευξης των στόχων. Συγκρίνουμε το επιτευχθέν με το επιδιωκόμενο.

Αποτελεσματικότητα: Επιτευχθείσες μονάδες / Επιδιωκόμενες μονάδες

ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Αποδοτικότητα: εκφράζει τις θυσίες (κόστη) που απαιτούνται για την επίτευξη ενός αποτελέσματος.

Αποδοτικότητα: Αποτέλεσμα (εκροή) π.χ 100 προϊόντα / Πραγματοποιηθέν κόστος (εισροή) π.χ κεφάλαιο

ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

- ✓ Αφού η αγορά χωριστεί σε τμήματα, θα πρέπει για κάθε τμήμα να ακολουθηθεί διαφορετική στρατηγική.

ΑΓΟΡΑ ΕΝΌΣ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ

ΕΡΕΘΙΣΜΑΤΑ

ΑΠΟΚΡΙΣΗ

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

MSc Αντωνία Μανιάτη

ΨΥΧΟΛΟΓΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΑΓΟΡΑΣ

- ✓ Κάθε άτομο έχει διαφορετικές ανάγκες κάθε χρονική στιγμή
- ✓ Μια ανάγκη γίνεται κίνητρο όταν διεγείρεται σε ένα σημαντικό επίπεδο έντασης

ΑΝΑΓΚΕΣ

ΚΙΝΗΤΡΑ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

MSc Αντωνία Μανιάτη