

Tuketici Davranisi Nedir?

Calisma Kagidi

Tuketici davranisi, bireylerin veya gruplarin urun veya hizmet satin alirken, kullanirken ve atarken yaptigi secimlerin incelenesidir. ihtiyaclar, motivasyonlar, karar verme modelleri ve satin almayi etkileyen psikolojik tetikleyicileri kapsar.

Sorular

1. 'Sorun Farkindaligi'ndan hemen sonra hangi asama gelir?

- A) Degerlendirme
- B) Bilgi Arama
- C) Satin Alma Karari
- D) Satin Sonrasi Davranis

2. Bilissel uyumsuzluk ne zaman olur?

- A) Bilgi arama sirasinda
- B) Satin alma sonrasi kuskular uyandiginda
- C) Satis noktasinda
- D) Ihtiyac fark etmeden once

3. Psikografik segmentasyona ornek hangisidir?

- A) Yas ve gelir
- B) Cografi konum
- C) Yasam tarzi ve degerler
- D) Aile buyuklugu

4. Pazarlamada sosyal kanit ne demektir?

- A) Urunleri piyasaya cikmadan test etmek
- B) Musteri incelemelerini ve tavsiyelerini kullanmak
- C) Sosyal sinifa gore segmentasyon
- D) Sosyal medya hesabina sahip olmak

5. Bir ogrenci eski bilgisayarinin yavas oldugunu fark eder (Sorun Farkindaligi). Sonra ne olur?

6. Mesgul bir profesyonel arkadasinin meal-prep hizmeti kullandigini gorur. Karar sureci nasil isler?

7. Luks markalar neden yuksek fiyatlara ragmen basarili?

8. Tanimla: Tuketici davranisi nedir?

9. Tanimla: Tuketici karar verme asamalarini adlandiriniz.

10. Tanimla: Bilissel uyumsuzluk nedir?

Cevap Anahtari

1. B) Bilgi Arama - Tuketeciler degerlendirmeden once secenekler ve bilgi arastirirlar.
2. B) Satin alma sonrasi kuskular uyandiginda - Satin aldiktan sonra pismanlik veya kisku; guvence aranarak cozulur.
3. C) Yasam tarzi ve degerler - Psikografik, demografik degil, kisilik, ilgi ve yasam tarzina odaklanir.
4. B) Musteri incelemelerini ve tavsiyelerini kullanmak - Sosyal kanit, marka guvenini artirmak icin baskalari tarafından satin alinan/guvenilen urunler gosterir.
5. Internette teknik sitelerde ve Reddit'te incelemeler arar MacBook, Dell ve Lenovo'yu karsilastirir Kullanici puanlarini okur En iyi fiyat-performans oranina sahip olani satin alir Cevrimici 5 yildiz yorum yazar (memnuniyet).
6. Sorun: Yemek yapmak icin zamani yok Bilgi: Yerel hizmetleri Google'da arar, Trustpilot puanlarini okur Degerlendirme: HelloFresh vs HomeChef fiyatlarini ve menuleri karsilastirir Satin alma: Deneme aboneligi baslatir Satin sonrasi: Haftalik yemek sayisini takip eder, yenileme karari verir.
7. Psikolojik tetikleyiciler: Statu, munhasirlik, kalite algisi Tuketici marka prestijini degerlendirir (Rolex, luks moda) Duygusal baglilik + sosyal statu gostergesi maliyeti asar Satin sonrasi: Sahiplik gururu, agizdan agiza tavsiye.
8. Bireylerin veya gruplarin ihtiyac ve isteklerini karsilamak icin urun satin alirken, kullanirken ve atarken gosterdikleri davranislarin incelenesidir.
9. Sorun farkindaligi Bilgi arama Degerlendirme Satin alma Satin sonrasi davranis.
10. Satin alma sonrasi secim hakkında kisku uyandiginda hissedilen rahatsizlik; guvence aranarak cozulur.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasinda.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviris.