

image not found or type unknown



Для того чтобы раскрыть тему эссе нужно понимать, что такое ценность и мотив для покупателя. Ценность – это оценка потребителем способности товара или услуги удовлетворить его потребности. Покупатель ищет на рынке решение своих проблем. Продукты всего лишь средство предоставления решений. Ценность для потребителей – знания, а не товары. Мотивация потребителя — это то зачем потребитель идёт покупать товар или услугу. Мотивы у посетителей и покупателей разные. У посетителей: оценить качество обслуживания, посмотреть на товар, который они предполагают купить, интересно что продается, посмотреть интерьер магазина или переждать не погоду. А у покупателей: сравнить аналоги товаров, узнать наличие товара, увидеть товар наяву и пощупать, эмоциональные мотивы и совершение покупки. Часто из посетителей человек превращается в покупателя.

Что влияет на продажи? На продажи влияет: динамика рынка, сезонная динамика продаж, конкуренция, законы, ассортимент товаров, цены, покупатели, система сбыта, сотрудники, поведение компании. Без чего потребитель не пойдёт за товаром или услугой? Потребитель не пойдёт за товаром или услугой, когда у него нет цели покупки, то есть мотива. Также, когда у потребителя нет ценности на товар или услугу, которую мы ему можем предложить. Исходя из этого ценности и мотив большую роль играют в продажах, так как без них потребители не будут идти за товаром или услугой. Если товар не будет пользоваться спросом, то и не будет покупаться. В спрос товаров входит: уровень доходов в обществе; размеры рынка; мода, сезонность; наличие товаров-субститутов (заменителей); инфляционные ожидания. По моему мнению в спрос также входят мотивы и ценности, так как это важные факторы, которые влияют на продажи.

Что для продаж мотив и ценности потребителей? Мотивация и ценности потребителей влияет на продажи. Без мотива нет продаж. Без ценности товара нет продаж. Как ценность товара влияет на мотив потребителей? Ценности и мотив потребителей взаимосвязаны. Мотивы и ценности важнейшие факторы спроса у покупателей.

В завершении своего эссе хочу сказать, что мотивы и ценности на прямую влияют на продажи. Я считаю, что мотивы и ценности покупателей — это самый важный фактор продаж, так как без мотива и ценностей потребители не будут покупать товар или услуга. Поэтому можно сделать вывод что ценности и мотивы

покупателей значимый фактор продаж.