消费者购买商品或服务的动机，可以分为以下几类：

1. 实用动机：指消费者购买商品或服务是为了满足基本的生活需求，比如食品、住宿、交通等。

2. 社交动机：指消费者购买商品或服务是为了满足社交需求，比如穿着时尚、出现在社交场合，满足社交认同感。

3. 心理动机：指消费者购买商品或服务是为了满足心理需求，比如获得安全感、自尊心、成就感等。

4. 科技动机：指消费者购买商品或服务是为了满足科技需求，比如具有新晋技术的商品或服务，可以满足此类消费者的好奇心和探究欲。

5. 环保动机：指消费者购买商品或服务是为了满足环保需求，比如购买环保产品、节能装置等等，以此满足环保、减少污染等方面的心理需求。