CH05

5、消费者的购后行为指的是什么？

答：消费者购买行为也称消费者行为。是消费者围绕购买生活资料所发生的一切与消费相关的个人行为。包括从需求动机的形成到购买行为的发生直至购后感受总结这一购买或消费过程中所展示的心理活动、生理活动及其他实质活动。一般表现为五个阶段：(1)确认需要。(2)搜集资料。(3)评估选择。(4)购买决定。(5)购后消费效果评价。

列举三种当前常见的购买动机。

6、列举三种当前常见的购买动机

答：①求实型：实惠、实用、关心价格、功能、质量和实际效用，不考虑品牌，是中低档商品的消费群。②求新型：追求时髦、新奇、讲究流行、重视造型、比较不重视质量、对价格不在乎。③求优型：重视质量和舒适感，对外在及价格并不重视，一般是经济较好的老年顾客。

CH06

1、特尔菲法的特点有哪些？

答：特点是：1、匿名性，2、多轮反馈，3、统计性。

2、请设计一份关于大学生个人消费行为及消费特点的问卷（设计完整的调查问卷）。











