# PART.1 소비자행동의 이해

chapter 1. 소비자는 누구인가?

chapter 2. 소비자행동의 정의와 연구모델

chapter 3. 마케팅 전략과 소비자행동

(1)소비자행동의 연구 배경

소비자 행동 첫 관련 논문 💛 1930년대



소비자 행동 첫 교과서 💛 1968년



우리나라에 소비자 행동이론 소개 💛 1970년대



소비자 행동이론의 활발한 연구 💛 1980년대 이후



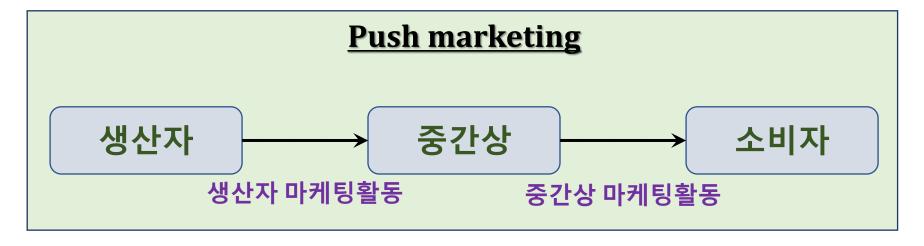
# (1)소비자행동의 연구 배경

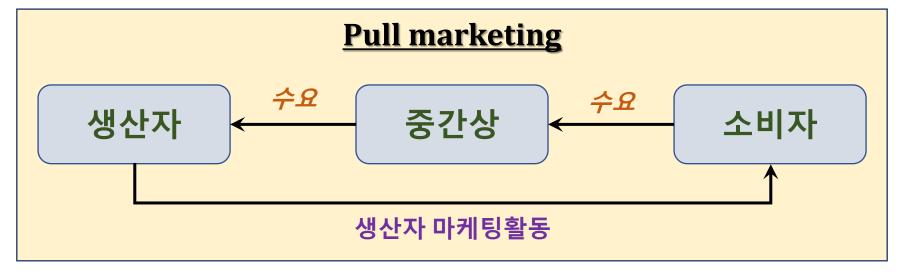
1) 시장의 변화와 마케팅중심의 기업경영



	공급 < 수요	공급 > 수요
시장특성	seller's market	buyer's market
시장의 주체	생산자=공급자=기업	수요자=소비자
기업활동의 핵심	생산과 판매 관리	소비자중심의 마케팅
마케팅 특성	push marketing	pull marketing
마케팅 핵심	market share	mind share
소비자 구매	overt behavior	choice behavior

- (1)소비자행동의 연구 배경
  - 1) 시장의 변화와 마케팅중심의 기업경영





#### (1)소비자행동의 연구 배경

2) 경쟁우위를 갖는 제품에 대한 정보 필요

- 경쟁시장에서 우위를 점하기 위해서는 아이디어 창출 및 제품 개발 단계부터 소비자 행동과 관련된 정보를 적극 활용하는 것이 필요

#### 3) 소비자 권리에 대한 관심 증가

- -기업은 적극적으로 소비자 권리 보호 차원에서 경영활동을 수행해야 함
- -다양한 매체를 이용해 상품에 대한 소비자의 다양한 반응에 능동적으로 대처 필요

# (1)소비자행동의 연구 배경

4) 글로벌시장에서의 성공적인 마케팅전략

-글로벌 시장의 다양한 소비자들의 필요와 욕구, 태도, 라이프스타일, 문화 등을 파악하여 성공적인 마케팅 전략을 위해서는 소비자행동 연구가 필수



## (2) 소비자행동의 정의와 특성

1) 소비자행동의 정의

의사결정 주체들에 의해 상품의 획득, 소비, 처분, 서비스, 활동, 경험, 사람, 그리고 아이디어와 관련된 소비자의 의사결정의 총체 - Hoyer & MacInnis

소비자들이 그들의 욕구를 충족시켜 주리라고 기대하는 제품과 서비스를 탐색하고, 구매, 사용, 평가 및 처분하는데 나타나는 행동 - Schiffman & Kanuk

경제적인 재화와 서비스를 획득하고 사용하는데 직접적으로 관련된 개인의 행동 및 행동을 결정하는데 선행하는 제반 의사결정과정 - Engel & Blackwell



## (2) 소비자행동의 정의와 특성

1) 소비자행동의 정의

소비자행동은 제품, 서비스, 활동, 아이디어 등과 관련이 있다.

소비자행동은 구매, 그 이상 많은 것을 내포하고 있다.

소비자행동은 역동적인 과정이다.

소비자행동에는 많은 사람들이 관여된다.

소비자행동은 많은 의사결정이 포함된다.

- (2) 소비자행동의 정의와 특성
  - 1) 소비자행동의 정의



"개인, 집단, 조직 등 의사결정 단위가 욕구만족을 위하여 제품, 서비스, 이념, 경험 등에 접촉하여 구매하고 사용한 후 처분하는 과정에서 나타내 보이는 심리적이고 신체적인 과정"

▶ 소비자행동 정의에 포함된 핵심구성 요소

다양한 의사결정들의 집합

획득/사용/처분의 여부 획득/사용/처분 대상 이 유 방 법 시 장 장 소 양/빈도/기간 소비의 유형

획득 사용 처분 제공물

서비스 활동 & 아이디어

제품

의사결정 단위

정보수집자 영향력 행사자 의사결정자 구매자 사용자 의사결정 기간

> 시간 일 주 월 연





기업의 마케팅활동

마케팅은 고객, 클리이언트, 파트너, 그리고 사회 전반에 걸쳐 가치를 갖는 제공물을 창조하고, 커뮤니케이션하며, 전달하고, 교환하는 행위, 제도, 그리고 프로세스이다

# (2) 소비자행동의 정의와 특성

#### 2) 소비자행동의 특성

① 소비자행동은 동기에 근거한 행동이다.

② 소비자행동은 소비자의 여러 가지 형태의 활동을 포함한다.

③ 소비자행동은 의사결정 과정을 갖는다.

④ 소비자행동은 시간과 복잡성에 따라 여러 가지 형태로 나타난다.

⑤ 소비자행동은 여러 가지 다양한 역할을 포함한다.

⑥ 소비자행동은 소비자의 외부적 요인에 의해서도 영향을 받는다.

소비자행동

## (2) 소비자행동의 정의와 특성

3) 소비자행동 연구의 기본전제

첫째, 소비자는 자주적이다.

둘째, 소비자는 목표지향적이다.

셋째, 소비자행동은 하나의 과정이다.

넷째, 소비자 조사는 소비자행동의 본질적인 이유를 밝히는데 유용하다.

다섯째, 외적 요소들을 통해 소비자행동에 영향을 줄 수 있다.

# (3) 소비자행동 연구의 흐름 1) 초기 소비자행동의 접근방법

	경제학적 접근	다원적 접근
시대	~1950년대	1950년대 중반
학문적 배경	✓ 경제학	✓ 정신분석학 ✓ 심리학 ✓ 사회학
소비자에 대한 기본 가정	✓ 합리적 인간	✓ 욕구 충족자
특징	<ul><li>✓ 합리적 의사결정</li><li>✓ 효용 극대화</li></ul>	<ul><li>✓ 욕구 충족</li><li>✓ 심리학과 사회학의 결합</li></ul>

행동과학적 접근방법

#### [Pavlov의 학습모델]

-'자극-반응 ' 모델을 기초로 인간은 학습한 것을 바탕으로 연상을 한 후 반응을 한다고 주장

#### [Freud의 정신분석모델]

소비자 개인의 느낌과 인식된 상징적 의미가 구매의사결정에 중요 요인임을 주장

#### [Veblen의 사회심리모델]

인간은 사회적 동물로써 속한 준거집단의 영향력에 따라 행동도 다르게 나타남을 주장

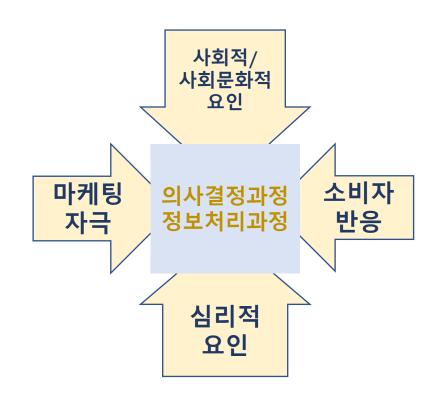
#### [Marshall의 경제모델]

소비자는 자신의 효용극대화를 위해 최대한 합리적이고 완벽한 의사결정을 위해 노력함을 주장

# (3) 소비자행동 연구의 흐름 2) 소비자 정보처리 접근방법

	정보 처리 접근	쾌락적/경험적 접근
시대	1960년대 후반~	1980년대 후반 이후
학문적 배경	✓ 인지 심리학	✓ 정서 심리학 ✓ 비교 문화론
소비자에 대한 기본 가정	✓ 이성적 인간 ✓ 정보 처리자	✓ 쾌락 및 경험 추구자
특징	✓ 의사결정과정 및 영향요인	✓ 인지적 관점과 정서적 관점을 동시에 고려

소비자 정보처리 접근방법



## (3) 소비자행동 연구의 흐름

- 3) 경험적 쾌락적 접근방법
- 제품의 상징적 가치(symbolic value), 정서적, 심미적 측면 강조하는 소비자미학(consumer esthetics)과 제품소비를 사회현상 속에서 이해해야 한다는 소비자사회학(sociology of consumption)분야에서 많은 연구 진행
- √ 성능이나 품질 등의 내재적 가치 뿐만 아니라 외재적 가치도 선택의 기준(효용적 가치, 상징적 가치)

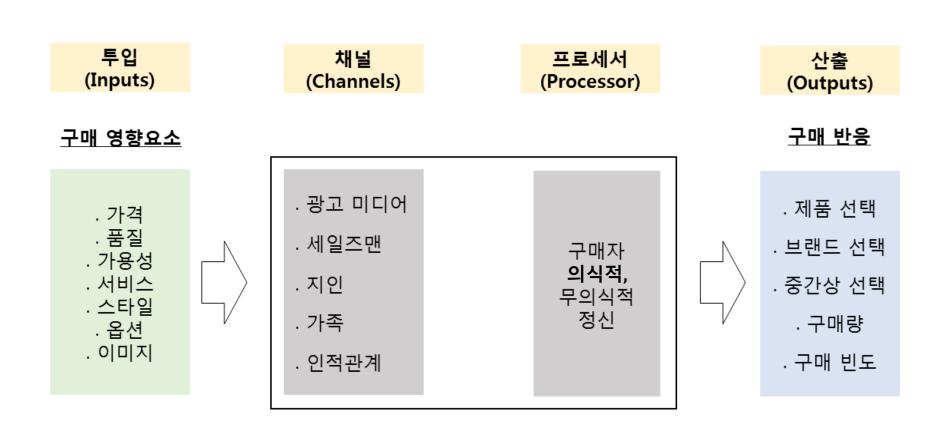
#### 4) 온라인 시대의 소비자행동 접근 방법 - 인터넷/SNS

- 오프라인상의 구매행동과는 다른 정보의 공유화와 쌍방향 소통, 준거집단 영향력 약화, 다양한 쇼핑몰의 등장과 구매 후 평가의 즉시성으로 대변되는 또 다른 시장환경을 구축
- ☆ 온라인상에서 소비자의 행동은 전통적인 소비자행동 연구결과로는 설명할 수 없게 됨
- 따라서 기업은 새로운 온라인 환경에 적합한 마케팅 전략 수립을 위해 온라인 상에서의 소비자행동 연구가 불가피해졌음

# (4) 소비자행동의 연구 모델

**Kotler Model** 

구매자 분석을 위한 블랙박스모델의 일종인 행동적 모델을 통해 설명

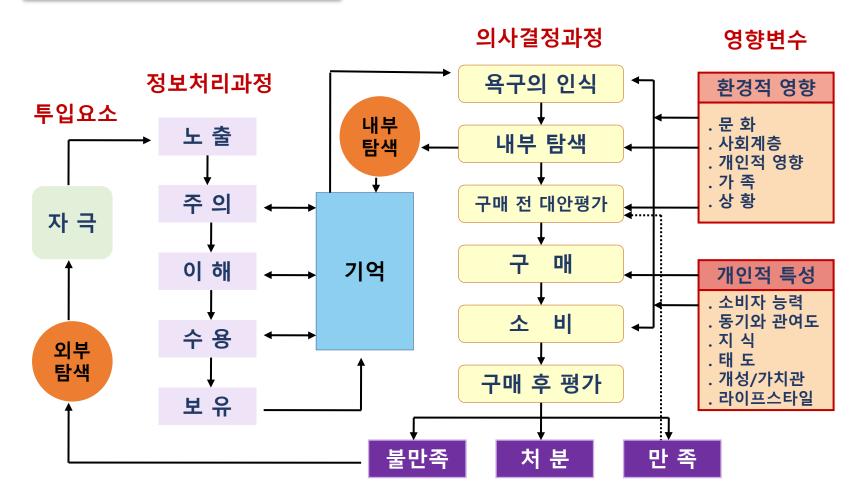


(자료 : Kotler, P. (1965), "Behavioural Model for Analyzing Buyers". Journal of Marketing. 20, October, pp. 35-45.)

#### (4) 소비자행동의 연구 모델

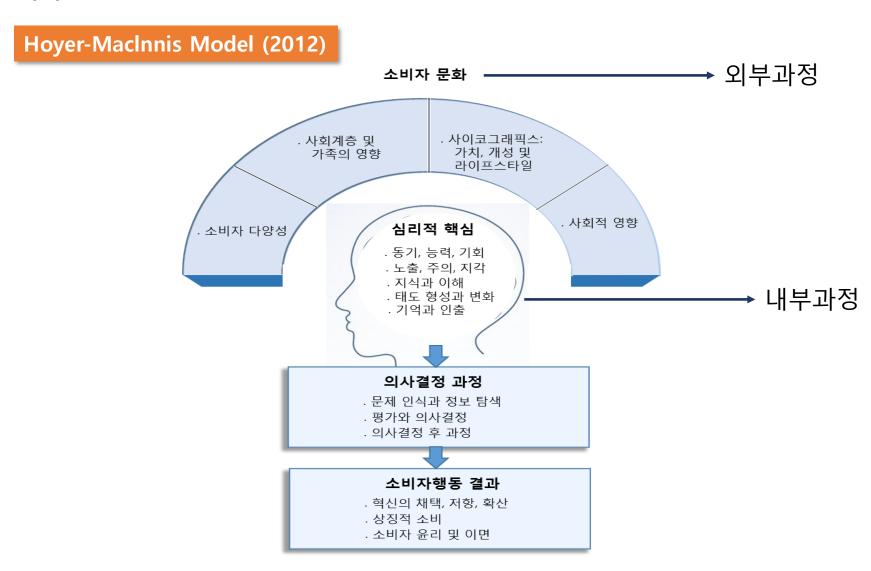
**Engel-Kollat-Blackwell Model** 

1968년 소비자행동의 통합적 모델 – EKB 모델



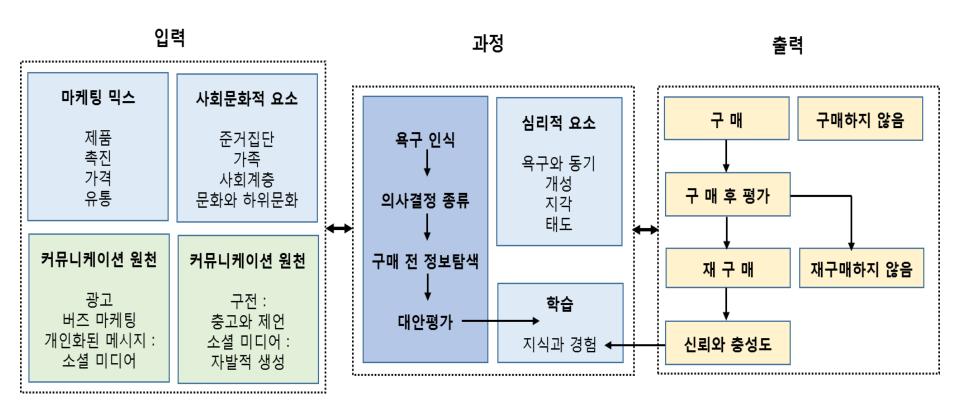
출처; J. F. Engel, Kollat, R. D. Blackwell and P. W. Miniard, Consumer Behavior, 8th ed., New York: The Dryden Press 1995. p.237.

## (4) 소비자행동의 연구 모델



#### (4) 소비자행동의 연구 모델

Schiffman-Wisenblit Model (2014)



(자료: Schiffman, L. G., & Wisenblit, J. L. (2014), Consumer Behavior, 11th Edition, Pearson Education Ltd., p. 23)