

उपभोक्त्याची खरेदी प्रक्रिया टप्पे

- * गरजेची जाणीव निर्माण होणे
- * वस्तू बाबत माहितीचा शोध
- * माहितीचे मूल्यमापन
- * खरेदीचा निर्णय घेणे
- * प्रत्यक्ष खरेदी करणे
- * खरेदीची भावना व मूल्यमापन

खरेदी निर्णयावर परिणाम करणारे घटक

- * मानसशास्त्रीय घटक
- * सामाजिक घटक
- * आर्थिक घटक
- * धार्मिक व सांस्कृतिक घटक
- * वैयक्तिक घटक
- * नैसर्गिक घटक
- * अन्य घटक

बाजारपेठ विभाजन व्याख्या

- * “बाजारपेठ विभाजन म्हणजे वस्तूच्या संपूर्ण बाजारपेठेचे अनेक भागांमध्ये विभाजन करणे ज्याद्वारे प्रत्येक भाग हा सर्व वैशिष्ट्यपूर्ण घटकांबाबत एकजीनसी होण्यासाठी प्रवृत्त होईल.”

बाजारपेठ विभाजनाचे आधार

- * भौगोलिक आधारित विभाजन
- * लोकसंख्येच्या आधारे विभाजन
- * वर्तनपद्धतीच्या आधारे विभाजन
- * मिश्र घटकांच्या आधारे विभाजन