

# Czynniki wpływające na zachowania nabywców i procesy podejmowania decyzji o zakupie.

Streszczenie..... 4

Wstęp..... 5

## Rozdział 1.

### Zachowania konsumentów na rynku

1.1. Teoria zachowania konsumentów.....	7
1.2. Zachowania konsumenta .....	10
1.2.1. Racjonalność zachowań konsumenta .....	11
1.2.2. Irracjonalność zachowania konsumenta.....	14
1.3. Podejmowanie decyzji przez konsumentów .....	15
1.4. Zachowanie konsumentów po dokonaniu zakupów.....	19
1.5. Proces oddziaływania przedsiębiorstwa na rynek .....	22
1.5.1. Reklama.....	26
1.5.2. marketing bezpośredni.....	29
1.5.3. Public relations .....	30
1.5.4. Sprzedaż osobista.....	31
1.5.5. Promocja uzupełniająca .....	31
1.5.6. Sponsoring .....	31

## Rozdział 2.

### Metodyka badań

2.1 Cel badań i hipotezy badawcze.....	33
2.2 Zakres badań .....	34
2.3 Metody badawcze .....	34

## **Rozdział 3.**

### **Zachowanie klientów galerii handlowej Solvay Park jako przedmiotu badań**

- 3.1 Charakterystyka respondentów .....37
- 3.2 Ocena produktów i rynku firm przez konsumentów .....42
- 3.3 Czynniki decydujące o zakupie produktu..... 45

**Podsumowanie i wnioski..... 51**

**Bibliografia..... 53**

**Spis rysunków .....55**