

*Inteligencję człowieka można zobaczyć w tym,  
jak zarabia pieniądze.*

*Jego mądrość w tym, jak je wydaje.*

# Dlaczego kupujemy?

To potrzeba,  
czy efekt działań  
sprzedawców  
i producentów?



**Kupujemy by spełnić potrzeby, jakie odczuwamy:**



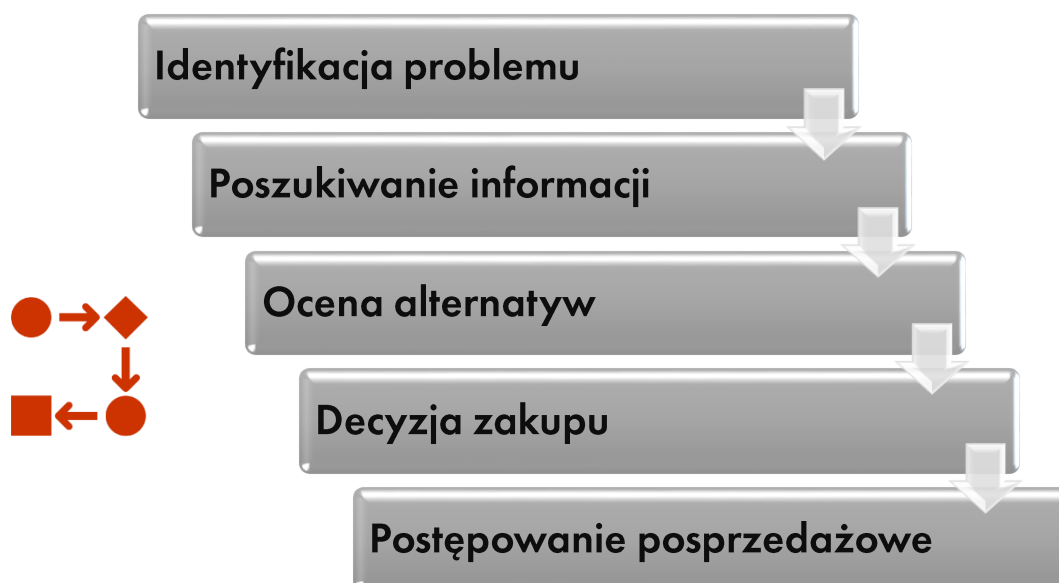
Piramida potrzeb A. Maslow'a

**Na nasze decyzje wpływają również:**

- czynniki sytuacyjne,
- czynniki demograficzno-ekonomiczne,
- czynniki społeczne,
- czynniki psychologiczne,
- działania producenta.



**Proces zakupu to:**



## W jaki sposób dowiedzieć się, czego potrzebujemy?

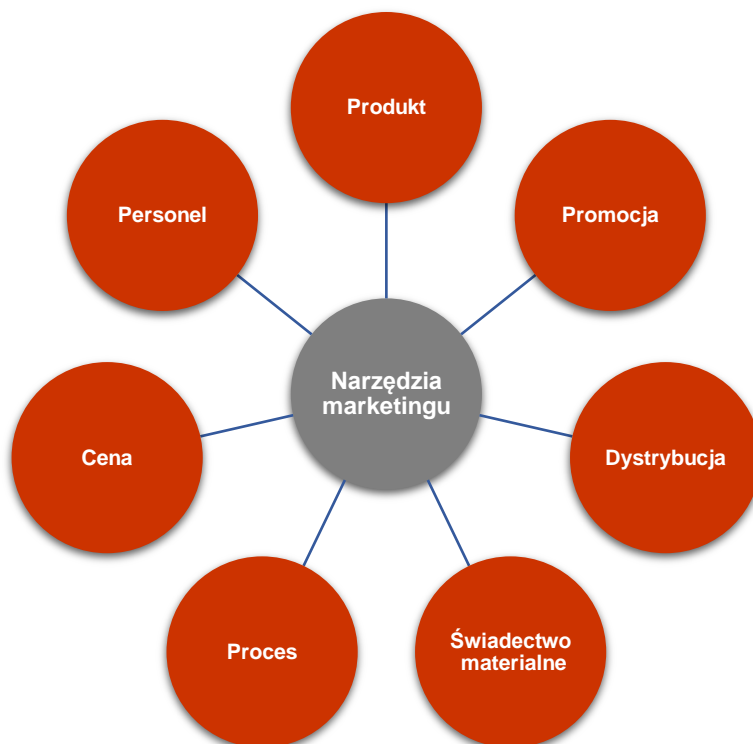
- Znajdźmy powód zakupu (jaka potrzeba nami kieruje),
- Zbadajmy rynek (czym i w jaki sposób zaspokoimy swoją potrzebę)
- Skonsultujmy się z innymi (poszukajmy ekspertów w danej dziedzinie),
- Zróbmy badania zadowolenia innych klientów,
- Rozważmy funkcjonalność danego produktu/usługi,
- Określmy, jakie mogą być ograniczenia wynikające z danego zakupu,
- Potestujmy 😊

## Jak kupować odpowiedzialnie?

- Bądź świadomy swojego wyboru,
- Myśl o ekologii i odpadach, recydingu,
- Wybieraj etyczne marki,
- Kupuj od najbliższych producentów.

## Jak odczytać działania sprzedawców?

Sprzedawcy i producenci wykorzystują wiele narzędzi i instrumentów marketingowych:



**Kupujący powinien potrafić się przed nimi obronić i kupować świadomie!**

**Projekt jest realizowany  
w Zakładzie Marketingu  
Wydziału Organizacji i Zarządzania  
Politechniki Łódzkiej**

**Al. Politechniki 8**

**93-590 Łódź**

**Tel.: (+48 42) 631 36 81**

**<https://marketingodkuchni.pl>**

**[www.facebook.com/marketingodkuchniPL](http://www.facebook.com/marketingodkuchniPL)**