COMPORTAMENTO CONSUMIDOR

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO EM SALA

QUESTÕES PARA DISCUSSÃO

1. O comportamento consumidor individual pode ser estudado mediante análise com base em sistemas racionais e os não compensatórios. Discuta esta afirmação, e fale brevemente dos modelos.
2. O que é Segmentação de mercado, e quais são as etapas que compõem este constructo.
3. Considere a estrutura e a demanda do mercado organizacional. Como diferem do mercado individual?
4. Relaciona e descreva os três tipos de situação de compra organizacional.
5. Relacione e descreva os papéis desempenhados pelos participantes do centro de compras em um processo de compra (ilustrar a conceituação).
6. O que é uma venda de sistema? Por que muitas organizações preferem esta abordagem de compra?

✓ Heurísticas:

Heurística Conjuntiva: determina um nível mínimo para o atributo.

Heurística Lexicográfica: determina o atributo mais importante.

Heurística de Eliminação de Aspectos: seleciona um atributo probabilisticamente.

Heurística de Disponibilidade: previsões baseadas na rapidez.

Heurística de Representatividade: semelhança de resultados.

Heurística de Ancoragem: julgamento inicial e ajuste com informações adicionais.