

ISPITNA PITANJA IZ PREDMETA PONAŠANJE POTROŠAČA

1. Koje dvije vrste potrošača postoje?
2. Definišite ponašanja krajnjih potrošača.
3. Definišite ponašanja organizacije kao kupca.
4. Šta omogućava istraživanje ponašanja potrošača organizacije kao kupca?
5. Koje su potrebe i motivi krajnjih potrošača?
6. Koje su potrebe krajnjih potrošača?
8. Koji su modeli ponašanja potrošača (Kotler)?
7. Nabrojte ljudske potrebe.
8. Koji su modeli ponašanja potrošača (Kotler)?
9. Nabrojte ekonomski faktore ponašanja.
10. Nabrojte psihološke faktore ponašanja.
11. Koji su situacioni faktori ponašanja krajnjih potrošača?
12. Koji su vidljivi aspekti organizacije potrošača?
13. Navedite tipove organizacije potrošača.
14. Navedite motive kupovine krajnjih potrošača.
15. Koji su organizacioni faktori ponašanja organizacija kao kupca?
16. Navedite poslovne funkcije i ostale odnose u organizaciji potrošača.
17. Navedite definiciju ponašanja potrošača.
18. Navedite vrste potrošača.
19. Šta je kupac?
20. Navedite pet karakteristika opredjeljenja pri kupovini proizvoda ili usluga.
21. Koji su faktori koji utiču na kupovinu?
22. Navedite tipove ponašanja u kupovini.

23. Koji su ciljevi istraživanja potrošača?
24. Zašto su potrebne informacije o ponašanju potrošača?
25. Šta omogućava informacije o ponašanju potrošača?
26. Šta specifično karakteriše ponašanje potrošača?
27. Šta je istraživanje potrošača?
28. Objasnite pojam motivacije potrošača.
29. Navedite odnos potreba – želja.
30. Navedite vrste i klasifikaciju potreba.
31. Šta su motivi potrošača?
32. Navedite klasifikaciju motiva.
34. Navedite pet elemenata neplanirane kupovine.
35. Koja su dva osnovna principa u istraživanju ponašanja potrošača?
36. Kako kultura utiče na ponašanje potrošača?
37. Kako običaji, ritualni i motivi utiču na ponašanje potrošača?
38. Kako relevantne grupe utiču na ponašanje potrošača?
39. Kako lideri (vođe) utiču na mišljenja potrošača?
40. Koje su osnovne uloge člana porodice na donošenje odluke o kupovini?
41. Navedite ulogu žene i muškarca u kupovini.
42. Kojih pet elemenata treba ispoštovati u marketingu proizvoda i usluga namijenjenih ženama?
43. Šta predstavlja stil života potrošača?
44. Objasnite pojam pamćenja potrošača.
45. Objasnite proces učenja potrošača.
46. Objasnite pojam motivacionih istraživanja
47. Objasnite proces odlučivanja potrošača.

- 48. Objasnite pojam kupovine robe (usluge) od strane potrošača.**
- 49. Navedite vrste procesa odlučivanja potrošača.**
- 50. Navedite prema Kotleru pet uloga potrošača u procesu kupovine.**
- 51. Navedite faktore koji predstavljaju barijere u procesu prihvatanja novog proizvoda od strane potrošača.**

PREDMETNI PROFESOR:
Prof.dr. Izet Banda

