

Comportement du consommateur

Feuille de route 4 Profil du consommateur

Travail théorique

L'apprentissage et la socialisation

Lecture : C.C., Chap. 4,

p. 113 à p.128 (jusqu'à « Le principe d'élaboration »)

p. 131 à p.136 (jusqu'à « Le processus de socialisation »)

Questions : 1 – 2 — 5 – 11 – 13 – 19 — 20

Travail de session

7. Faire le profil de votre consommateur

7.1 Quelles sont les données sociodémographiques de votre consommateur?

D'après les sources que vous avez consultées et d'après votre analyse personnelle, quel serait le profil type de votre consommateur au Québec en ce qui concerne :

- Le sexe
- L'âge
- Le revenu
- Le niveau d'instruction
- L'état civil
- La langue parlée
- Nombre de personnes vivant sous le même toit

Justifier chacune de ces variables : études, lectures, liens effectués, etc.

7.2 Quelles sont les influences internes et externes qui guident votre consommateur?

Quelles sont les influences qui guident le consommateur dans l'achat de votre produit en ce qui concerne :

- la motivation : besoins, objectifs, personnalité, styles de vie
- la perception
- l'apprentissage
- les attitudes
- les influences sociales
- la famille
- autre(s) aspect(s)