Завдання
на контрольну роботу
з дисципліни «Поведінка споживача»
(магістри, заочна форма навчання)

Контрольна робота виконується для підприємства, що обране для підготовки дипломної роботи магістра.

Зміст
контрольної роботи

1. Коротка (до 1 стор.) характеристика підприємства і продукції, що випускається (послуг, що надаються)
2. Дати детальну характеристику товару (послузі), що обрані для виконання роботи.
3. Сформулювати профіль споживача
4. Визначити фактори, що впливають на поведінку споживача в процесі придбання товару (послуги)
5. Навести перелік інформації, що необхідна для прийняття рішень споживачем
6. Навести опис типової ситуації здійснення покупки обраного товару споживачем
7. -Дати характеристику основним торговим маркам (виробникам) даного товару, що представлені в торгівельних закладах м. Дніпропетровська
8. Розрахувати потенційну ємність ринку м. Дніпропетровська для даного товару в натуральному і грошовому вираженні
9. Проаналізувати форми впливу на споживача в референтних групах та обґрунтувати, як це може бути використано компанією при плануванні комплексу маркетингу;
10. Визначити, хто може виступати лідером думок для даного товару;
11. Визначити можливі напрями безперервних інновацій для даного товару;
12. Проаналізувати фактори, що впливають на дифузію інновацій відносно даного товару;
13. Обґрунтувати рішення в сфері маркетингових комунікацій, що можуть прискорити дифузію інновацій відносно даного товару.

Рекомендована література

1. Блэкуэлл Р., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
2. Прокопенко О., Троян М. Поведінка споживачів. К.: Центр учбової літератури, 2008. – 176 с.