

3- تقييم :

هناك	الزمنية	يستغرقها المستهلك	بين
------	---------	-------------------	-----

أمامه حاجته:

✓	له ونوعية	يبحث عنها	
✓	شخصية المستهلك وخبرته	له	
✓	الأهم	التضحية	يتحملها المستهلك
	المغريات البيعية (توضيح ..	تقديم خصومات، ..)	يجعل المستهلك يتحرك ويتخذ

4- اتخاذ قرار الشراء والقيام بالشراء :

هنا يتحرك المستهلك تحت تأثير الحاجه التي تتطلب اشباعها ويبدأ في اتخاذ قرارات فرعيه (شكل ، اللون ، كمية الشراء ، طريه ..) ويسعى التسويق هنا (ممثل في رجال البيع او المتعاملين مع المستهلك) الى طمأنة المستهلك والتأكيد على انه اتخذ القرار الصحيح ..

5- :

قيام المستهلك	يبدأ التقييم (يستخدمه)	هـ وطبيعة	هـ
وتحديد له	احتياجاته (سيارة،)	هـ	هـ
له لشراء غير	يتدخل المحيطون هـ	هـ	هـ
لتأثير	فيما بينهم . بالتأكيد	هـ	هـ
ومتابعتهم بتقديم هـ وتوضيح	والتوجيه هـ	هـ	هـ
	هـ	هـ	هـ

