المبادؤون أو الحداثيين: وهم الأفراد أو المستهلكين الذين يسبقون الأخرين في تبنيهم لفكرة جديدة أو سلعة جديدة.

المتبنون الأوائل: وهؤلاء هم الأوائل الذين يستخدمون السلعة، بعد البداية بطيئة.

الأغلبية المبكرة: هؤلاء هم الذين يأتون بعد المتبنين الأوائل ويكون عددهم كبير وتشكل نسبتهم 34% من المستهلكين.

الأغلبية المتأخرة: هذه الأغلبية تأتي متأخرة بعد أن يكون عدد كبير من المستهلكين قد جربوا السلعة في بداية طرحها.

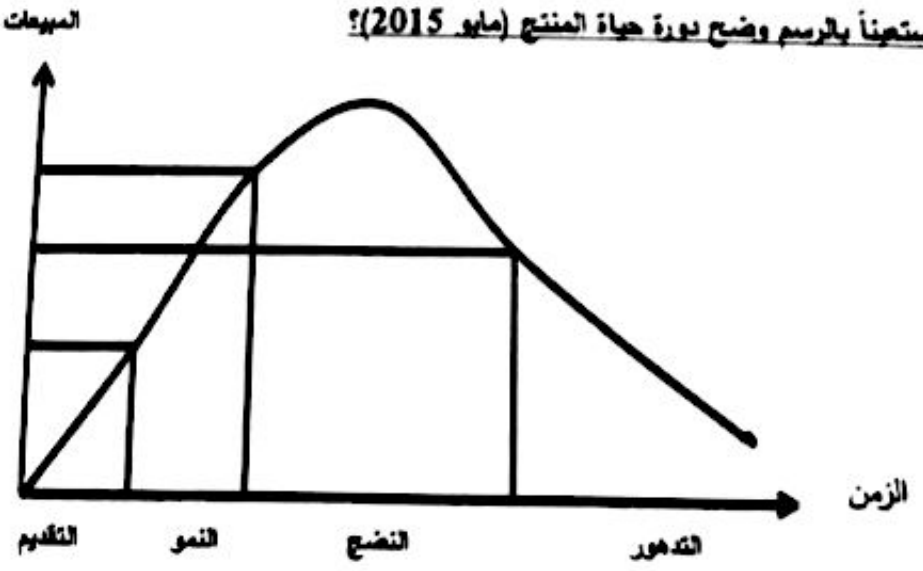
المتخلفين: يطلق عليهم المتخلفين لأنهم يأتون في نهاية المطاف بعد أن تكون الأغلبية قد جربت السلعة.

س: ماهي العوامل التي تؤثر على درجة قبول السلعة الجديدة (نوفمبر 2012)؟

ج: هناك بعض العوامل التي تؤثر على درجة قبول السلعة من بينها:

1. الفائدة النسبية للسلعة ويقصد بها المنفعة التي تحققها السلعة الجديدة مقارنة مع السلع الحالية، فإذا كانت السلة الجديدة تتفوق على السلع القديمة فإن درجة تبنيها ستكون عالية.
2. درجة توافق السلعة الجديدة مع قيم الفرد المستهلك للسلعة وتجاربه، فإذا كانت السلعة تتوافق مع أسلوب حياة الفرد مثلاً، فإن هذا مدعاة لقبوله لها، إن درجة تعقد المنتج تؤثر أيضا على قبول المستهلك لها، فكلما كانت السلعة سهلة الاستخدام والفهم، كانت أكثر قبولاً لدى المستهلك.
3. أخيراً مدى ظهور نتائج استخدام السلعة وإمكانية تبادل تجارب استخدامها مع الأخرين، فإذا كانت الفائدة ظاهرة للعيان فيمكن للمستهلك أن يبرز هذه الفائدة للأخرين، فإن درجة الإقبال على السلعة الجديدة ستزيد.

س: مستعيناً بالرسم وضح دورة حياة المنتج (مايو 2015)؟



Generated by CamScanner