

Faktorer, der er bestemmende for købsprocessen

Kulturelle	Kultur	De bredeste påvirkninger. Bestemmende for livsværdier, vaner, holdninger mv. "Dansk kultur", "Nordisk kultur", "Vestlig kultur"
	Subkulturer	Geografi, nationalitet, religion, race. Grupper af subkulturer: Hippier, punkere etc.
	Socialklassen	Opdeling efter økonomiske og uddannelsesmæssige forskelle.
Sociale	Referencegrupper	<ul style="list-style-type: none"> • Primærgrupper – face-to-face-relationer. • Sekundærgrupper – mere tilfældige eller tidsbegrænsede relationer • Aspirationsgrupper – fx popgrupper, højere socialklasse.
	Familie	Tætteste relationer
	Roller og status	Det påtagede – og det forventede. Opinionslederbegrebet.
Personlige	Alder og livsløb	Selvforklarende
	Erhverv	En håndværker har alt andet lige mindre behov for en habit end en direktør
	Økonomiske forhold	Disponibel indkomst giver mulighed og begrænsninger
	Livsstil	Fx blå, grønne, rosa etc. I Minerva Snap*Shot.
	Personlighed og selvfølelse	Grad af selvtilid, vilje til at prøve nyt. Ideal-image, der skal leves op til.
Psykologiske	Holdninger	Varige, indlærte tilbøjeligheder til følelsesmæssigt at reagere positivt eller negativt over for et objekt eller end ide.
	Opfattelse	Opfatter og reagerer forskelligt på en given påvirkning
	Indlæring	Erfaringer, kendskab, top-of-mind-positions
	Behov og motiver	Freud, Maslow, Leibenstein

