

Denar

← Nazaj

Nakupovalne navade moških in žensk




4.8.09 08:06

STEREOTIPNO ZAPRAVLJIVIM ŽENSKAM OB BOK ČEDALJE BOLJ STOPAJO TUDI MOŠKI, A NEKAJ RAZLIK MED SPOLOMA ŠE VEDNO OSTAJA

OGLAS

Benjamin Graham

MODRI INVESTITOR



Daleč najboljša knjiga o investiranju, ki je bila kdajkoli napisana.

- WARREN BUFFETT



Ženske so bolj pozorne na ceno kot moški, je pokazal GfK Trgovinski monitor. Sicer pa tudi drži, da se ženske rade sprehajajo med policami in gledajo, za moške pa so nakupi prava misija. A kot opozarjajo poznavalci, se te meje počasi brišejo.

Pozabite na stereotipno upravljive ženske in na preudarne moške kupce. Zapravljamo eni in drugi, pravijo poznavalci. A nekatere raziskave kažejo, da nekaj razlik med spoloma še vseeno obstaja. Ženske se rade sprehajajo med policami in gledajo, za moške so nakupi misija. Kupijo točno določeno stvar in pobegnejo iz trgovine, kakor hitro je mogoče. Seveda so tudi izjeme. In kako se eni in drugi znajdejo v konkretnih primerih? O tem smo povprašali strokovnjaka za trženje **Andraža Štalca** in psihoterapevta **Zorana Milivojeviča**.

Razlike v nakupovanju med moškimi in ženskami izhajajo iz pravadnine, ženske so nabiralka in moški lovci.

Tipa kupca, ki bi bil značilno moški oziroma ženski, v sodobni družbi ni, pravi Andraž Štalc, strokovnjak za trženje in direktor podjetja **Red Orbit**. V ospredju zadovoljevanje želja posameznika kot individuum. Trg se ne naslanja več na tradicionalne ali fiksne vrednote, temveč vse večji pomen pripisuje individualnemu življenjskemu slogu. Edino, kar je v današnji družbi tipičnega, je težnja po edinstvenosti in hkrati sledenju množicam. Psihoterapevt Zoran Milivojevič po drugi strani meni, da je vsaj deset tipov značilnih kupcev, dvomi pa o obstoju ženskih in moških tipov. Opaža, da je v nekaterih tipih več moških, v drugih več žensk.

Kdo kaj kupuje

Čprav obstaja stereotip šopholičarke, ki se ne počuti ljubljena in zato sama sebi kupuje darila, da bi občutila zadovoljstvo, lahko šopholike najdemo tudi med moškimi, pravi Milivojevič in dodaja, da je razlika le v tem, kdo kaj kupuje. Ženske status povezujejo z oblačili in nakitom, moški z avtomobili, jahtami in podobnim. Po mnenju Andraža Štalca je zapravljanje odvisno predvsem od vrste izdelkov. Na spletu moški največ denarja namenijo za nakup računalniške opreme, zgoščenk, knjig, zabavne elektronike in letalskih vozovnic. Pri ženskah so v ospredju knjige in zgoščenke, na tretjem mestu je tehnika, ki ji sledita zdravje in kozmetika ter otroške igrače.

Vrednost nakupov je odvisna

OGLAS

Ekzkluzivni seminar
Prepoznavanje obnašanje trga na podlagi svetovnih borznih indeksov.

Registracija domene
Že za 7,90 EUR + 3 mesece brezplačnega gostovanja!

Prisilno prezračevanje
z rekuperacijo toplote odpadnega zraka za ugodje in prihranek.

Spletno vodenje projektov
Evidenca časa, nadzor nad stroški in prihodki, kalkulacije, poročanje.

Premagali so krizo
Kaj se lahko naučimo od lomilcev krize. finance-akademija.si

Oglasi.Finance.si

DENAR

Nenavadna pravila recesije

Nasvet dneva: Označena cena v trgovini zavezuje
Od brezposelnosti do svojega podjetja
S spletnim pokrom do 5.000 evrov na mesec

Vsi članki rubrike DENAR

DOM

Beljenje: Za popuste iščite tiste z manj dela

Nasvet dneva: Za merilnike toplote mora biti večina stanovalcev
7 nasvetov, ko boste najemali ali oddajali stanovanje

Vsi članki rubrike DOM

ZNANJE

Najboljše ameriške poslovne šole

Nokia vstopa na trg računalnikov
Učbeniki niso več edini vir znanja
Uporabniki blackberryjev delajo več

Vsi članki rubrike ZNANJE

AVTO

Nasvet dneva: Ko vam odpeljejo avto

Na Otoku so se razpasli zasebni redarji
Uvedba tehnologije 'eCall' v avtomobilih je prepočasna
Jankovič: Do konca leta še več enosmernih ulic

Vsi članki rubrike AVTO

ZDRAVJE

Šolarji morajo jesti zdravo

WHO: Obeta se 'eksplozija' okužb z novo gripo

OGLAS

21 dni brezplačnega prejemanja časnika Finance

Vzemite Finance v svoje roke!

Naročila na: **080 15 80**



tudi od odnosov med moškimi in žensko, delitve vlog, položaja v družbi in kupne moči. Ženske so bolj pozorne na ceno kot moški, je pokazal GfK Trgovinski monitor. Verjetno je delni razlog to, da so največkrat odgovorne za gospodinjstvo in zato so ženske pogostejši kupci izdelkov vsakdanje rabe, saj v trgovine hodijo večkrat na teden, moški pa nekajkrat na mesec, razmišlja Kaja Andolšek iz tržnoraziskovalne hiše GfK.



Ženske kupujejo, moški kupijo

Kljub vsemu lahko najdemo tudi nekaj grobih razlik med spoloma, ko gre za potrošniški vidik. Ženske se rade sprehajajo med policami in gledajo, za moške so nakupi misija. Kupijo točno določeno stvar in pobegnejo iz trgovine, kakor hitro je mogoče, ugotavlja raziskava Wharton iz leta 2007. Raziskava nadalje ugotavlja, da se ženske bolj odzivajo na osebne interakcije s prodajalci, moškimi je pomembnejše, da dobijo prosto parkirno mesto, da je želeni izdelek v zalogi in da vrste na blagajni niso predolge. Delia Passi, ustanoviteljica WomenCertifieda, pravi, da razlike v nakupovanju med moškimi in ženskami izhajajo iz pravadnine, ženske so nabiralke in moški lovci. Ženske gredo v trgovino in opazujejo, moški iščejo točno določeno stvar - in na to karto igrajo prodajalci.

Spol ne vpliva na premišljenost

Segmentacija kupcev po spolu je v luči premišljenosti njihovih nakupov brezpredmetna, saj je v tem primeru pomembna predvsem cena izdelka, pravi Andraž Štalec. Zoran Milivojević dodaja, da je premišljenost oziroma impulzivnost nakupov bolj stvar osebnostne zrelosti in finančne pismenosti. Ljudje, ki so odrasli v družinah, v katerih ni bilo dovolj denarja, pogosto od staršev prevzemajo model delanja prihrankov in vodenja evidence o vsakem evru. Ljudje, ki so se v otroštvu navadili na to, da imajo veliko denarja, ne glede na spol mislijo, da ga bodo vedno tudi imeli in zato zapravljajo brez pravega načrta - kupijo tisto, kar jim je všeč, opaža Milivojević.

Količina		Cena		Skupna vrednost		Povprečna vrednost	
1	100	100	100	100	100	100	100
2	200	200	200	200	200	200	200
3	300	300	300	300	300	300	300
4	400	400	400	400	400	400	400
5	500	500	500	500	500	500	500
6	600	600	600	600	600	600	600
7	700	700	700	700	700	700	700
8	800	800	800	800	800	800	800
9	900	900	900	900	900	900	900
10	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Avtorica: Maja Virant

Članek je bil objavljen v reviji *Moje finance*, julij 2009.

Izšla je julijska številka **revije Moje finance!** Kaj med drugim še prinaša najnovejša izdaja revije, si lahko **ogledate v galeriji**.

Galerija: Moje finance, julij 2009
Vstop v galerijo



Revija je sicer od danes na prodaj tudi v prosti prodaji, lahko pa se nanjo tudi naročite oziroma **kupite žetone** za vpogled v posamezen ali več člankov.

◀ Nazaj

Denar

Vaša ocena:
Slabo Dobro

Povprečna ocena 0.00 (0 ocen)
Slabo Dobro

Natisni Shrani Pošlji
 Napaka

Facebook Twitter

OGLAS

Tri zgodbe o uspešnem topljenju kilogramov
Naš bralec: Prebolel sem prašičjo gripo

Vsi članki rubrike ZDRAVJE

PROSTI ČAS



Kam čez vikend

10 'zelenih' počitnic
Times: Ryanair dražji od British Airwaysa
Kako do poceni prestižnih modnih dodatkov

Vsi članki rubrike PROSTI ČAS

ODKLOP



Za koliko bodo zvezdniki peli na vaši poroki

V Splitu prvi študij za bodoče misice
Najboljše gurmanske prestolnice
Lufthansa ponuja denarno povračilo za deževne dni

Vsi članki rubrike ODKLOP

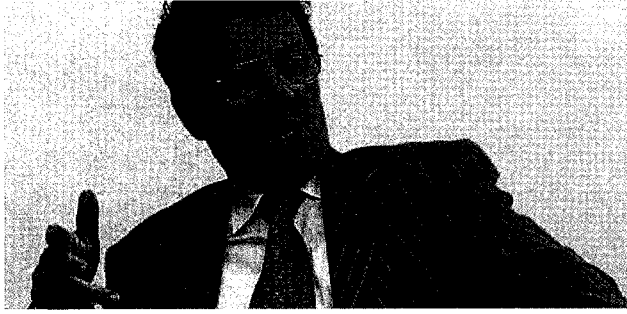


Foto: Urban Štebija

"Če imate dobro poslovno idejo, jo čim prej uresničite, drugače vam jo bo kdo speljal," vsem, ki razmišljajo, da bi ustanovili svoje podjetje, svetuje **Viljem Pšeničny** iz Obrtne zbornice Slovenije.

3. Vse je poceni

Delovna sila, izdelki, najemnine za poslovne prostore, vse se je pocenilo tudi za več kot 30 odstotkov. Pšeničny in Breznikova se v celoti strinjata.

4. Vsi so lačni dela

Več ko ljudi ostane brez dela, več jih je pripravljenih izpopolnjevati svoja znanja in sposobnosti ali se naučiti česa novega. Zdaj je pravi čas, da si poiščete prave delavce ali partnerje. Pšeničny: "Drži." Breznikova: "Ljudje res delajo več in bolje. V tem času se na vsak naš razpis za prosto delovno mesto prijavi tudi po 50 kandidatov."

5. Podjetja bi varčevala

V času, ko podjetja varčujejo, je dobrodošel vsak izdelek ali storitev, ki pripomore k temu cilju. Ker iščejo take izdelke ali storitve, razmislite, ali jim morda prav vi lahko to ponudite. Pšeničny: "Drži tudi pri nas." Nina Breznik: "Bolj izobraženi se bolj zavedajo, da morajo tudi nekaj dati podjetju."

6. Denarja je dovolj

Tako kot se v bankah v ZDA že poznajo konkretni učinki ukrepov za pomoč gospodarstvu, se bodo zelo kmalu morali poznati tudi pri nas, do takrat pa je denar na voljo v podjetniških skladih, meni Pšeničny. "Čeprav je denarja dovolj in država na vsakem koraku spodbuja podjetništvo, se vanj ne podajajte, če nimate natančnega načrta za vsaj pet let naprej," pa svari Nina Breznik.

Na kaj naj bodo novopečeni podjetniki najbolj pozorni?



Foto: Andrej Krž

Marta Gorjup Brejc, Peko :

"Dobro je, da si novinci med podjetniki izdelajo podroben načrt, da bodo točno vedeli, koliko stroškov in prihodkov lahko pričakujejo. Skrajša, vsakemu podjetniku prav pridejo ekonomska znanja, čeprav je na začetku."



Foto: Irena Herak

Enes Mujić, Metro taxi : "Naj jim ne bo težko pobirati drobtin. Male stranke opazijo, če jih ceniš, in od tega lahko tudi živiš. Velike stranke je lepo imeti, a ti vzamejo ogromno truda tudi na račun malih strank, in veliko bolj boli, če se te znebijo."

◀ Nazaj

Rubrika: **Gospodarstvo**

Vaša ocena:

Slabo Dobro

Povprečna ocena 0.00 (0 ocen)

Slabo Dobro



Napaka



Shrani



Pošlji



Facebook



Twitter

OGLAS