# 关于男女消费者购物的心理与行为差异的调查报告

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-10-15

*为了了解男女消费者购物的心理和行为差异。前几日，我在衣之家时代店进行关于男女消费者购买心理和行为差异的调查。调查了男女消费者各50人，问题如下： 1、您经常出来购物吗？ 2、您出来购物的原因是什么？ 3、您购物完时会发现买了一些不需要的东...*

为了了解男女消费者购物的心理和行为差异。前几日，我在衣之家时代店进行关于男女消费者购买心理和行为差异的调查。调查了男女消费者各50人，问题如下：

1、您经常出来购物吗？

2、您出来购物的原因是什么？

3、您购物完时会发现买了一些不需要的东西吗？

4、您一次购物花费多长时间？

5、您会因为商场搞活动而特地出来购物吗？

6、您会货比三家吗？

经调查发现，在被调查者中男性有一半的人数不经常出来购物，而经常出来购物的人中也大多是陪其他人出来，他们出来购物的原因一般是家中缺少了这部分物品，他们只买自己需要的，买好就离开，大部分男性一次购物的时间在3小时之内，而他们对商场活动并不是很关注，他们除了买大件商品是会货比三家，其余的则很少。而女性消费者与男性消费者有很大不同，她们经常出来购物，购物的原因各种各样，有的是因为商场打折促销，有的因为家中缺少了这部分物品，还有的只是出来逛逛，看到想要的或便宜的就想买，有些女性会买一些自己不需要的物品，一次购物时间也在3小时以上，并且有些女性会因为商场的大力促销而出来购物，她们购买商品是会与同样商品在其它地方的价格进行对比。

根据上述调查结果表明，男性消费者的消费行为有以下几个特点：

1、购买行为有明确的目的性和理智型

与女性相比，男性常常是在感觉到缺什么的时候再去购买商品，所以他们购买的目的性很强。另外男性比女性更善于控制自己的情绪，更具有理智性，不会因为商场打折促销而大量购物。

2、购买动机形成的迅速性和被动型

男性消费者在认识到了某种需求之后，会很快的转化为购买动机，并进行购买行为。同时男性消费者的购买动机也很被动，其形成的原因往往是因为外界影响造成的，如家里物品缺乏，或者是朋友的委托。

3、购买过程的独立性和缺乏耐心

在对熟悉的商品，男性消费者在购买时很少货比三家，在购买过程中不愿意讨价还价，对商品挑选不仔细。这体现了男性消费者在购买过程中的独立性和缺乏耐心。

而女性消费者的消费行为有以下几个特点：

1、购买行为的主动性与购买目标的模糊性

与男性消费者购买动机的被动性相比，女性消费者的购买行为具有较大的主动性。一般来说，女性比较喜欢逛，女性大多的消费行为是在逛商场的时候产生的，即使事先并不打算购物，但在逛的时候看到合适的商品或者是打折商品，就会顺便买一些回来，她们常常为自己的丰收而产生一定的成就感，相对于男性对购买目标的目的性，女性就显得比较模糊。

2、购买行为受环境因素的影响较大

由于女性有较强的自我意识和敏感性，她们在选购商品时就很容易受到外界环境的影响。比如：商场环境、购买氛围以及营业员的推销等。在这些环境因素的影响之下，女性消费者容易出现从众行为。从这方面讲，女性比男性更容易出现冲动购买。

3、注重商品的具体利益

女性消费者更重视所买的商品能给她带来什么享受，商品的具体利益越显而易见越好。大多数女性掌管着家庭的收支，所谓不当家不知柴米贵，所以她们更注重商品本身的实用价值。大多数女性在购买商品的过程中会货比三家，谨慎仔细的比较利害得失，追求商品的物美价廉。

在这个物质丰富多彩的时代，我们的选择也有很多。在购买商品的过程中，我们一定要明确自己需要什么，不需要什么。而在确定了之后，我们也得货比三家，切忌冲动和从众。这样才能得到真正物美价廉的商品。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找