

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Podejmowanie decyzji zakupowej - krok po kroku

dr Natalia Przybylska
mgr Zuzanna Minga

Politechnika Gdańska
Data: 24 kwietnia 2025 r.



Podejmowanie decyzji zakupowej - krok po kroku



- Porozmawiajmy o zakupach
- Model EKB
- Potrzeby a pragnienia
- Co decyduje o naszych wyborach zakupowych?
- Jakie role pełni w procesie zakupowym?
- Jakie są konsekwencje naszych decyzji zakupowych?
- Czy świadomie podejmujemy decyzje zakupowe?
- Zakupoholizm a zero waste - porozmawiajmy o trendach zakupowych
- Greenwashing - uważaj i nie daj się nabrać na nieetyczne sztuczki
- Nawyki zakupowe, które warto mieć

Co tak naprawdę wiemy

o zakupach i decyzjach zakupowych



Model zachowań klientów podczas podejmowania decyzji zakupowych (EKB)



Model EKB to jeden z najpopularniejszych modeli zachowań klientów podczas podejmowania decyzji zakupowych.

Nazwa pochodzi od nazwisk trzech autorów: **Engela**, **Kollata** oraz **Blackwella**.

W 1968 roku opracowali oni teorię mówiącą o tym, że zakup jest logiczną konsekwencją przejścia przez pięć etapów.

Uświadomienie potrzeb

Jest to stan, w którym odkrywamy potrzebę, którą chcemy zaspokoić w jak najbardziej efektywny sposób. Mogą one być zarówno wewnętrzne - wynikające z cech, osobowości czy motywacji, jak i zewnętrzne zawierające w sobie między innymi wpływ innych osób i pojawiające się reklamy.

Potrzeba

Potrzeby to stan odczuwalnego braku (deprywacji). Należą do nich podstawowe potrzeby fizyczne (jedzenie, picie, ubrania), potrzeby społeczne (przynależności, miłości), potrzeby indywidualne (poznawcze), potrzeby samorozwoju.



Czas na zadanie

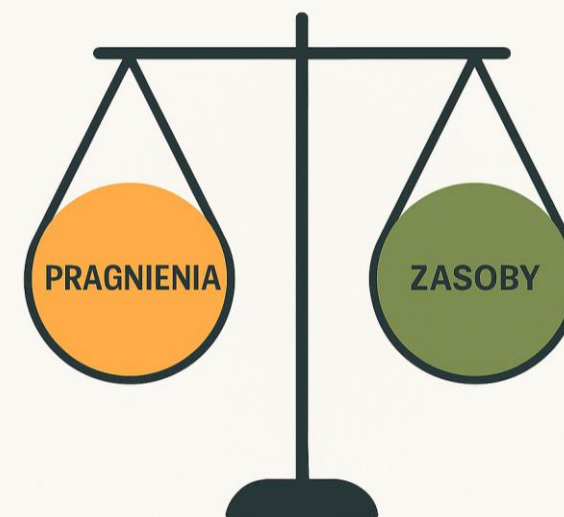
- Na kartce wypisz wszystkie produkty/przedmioty które chciałbyś kupić lub otrzymać - czas: 3 minuty;
- Teraz zaznacz **kółkiem** tylko te, których naprawdę potrzebujesz;
- Ile przedmiotów zaznaczyłeś kółkiem, a ile powinieneś ~~skreślić~~, bo tak naprawdę nie są Ci potrzebne?

Pragnienia

Ludzkie pragnienia są praktycznie nieograniczone – chcemy doświadczać, posiadać, czuć się dobrze. Problem w tym, że nasze zasoby (czas, pieniądze, energia) są ograniczone.

Pragnienia to konkretne sposoby zaspokajania potrzeb, np. potrzeba relaksu może oznaczać spacer, Netflix albo scrollowanie TikToka – zależnie od osoby i kontekstu kulturowego.

To napięcie między tym, czego chcemy, a tym, co możemy, to jedno z podstawowych źródeł naszych codziennych wyborów.



Dlaczego kupujemy?

Czynniki wpływające na zachowania nabywców



Kulturowe



Społeczne



Osobowe



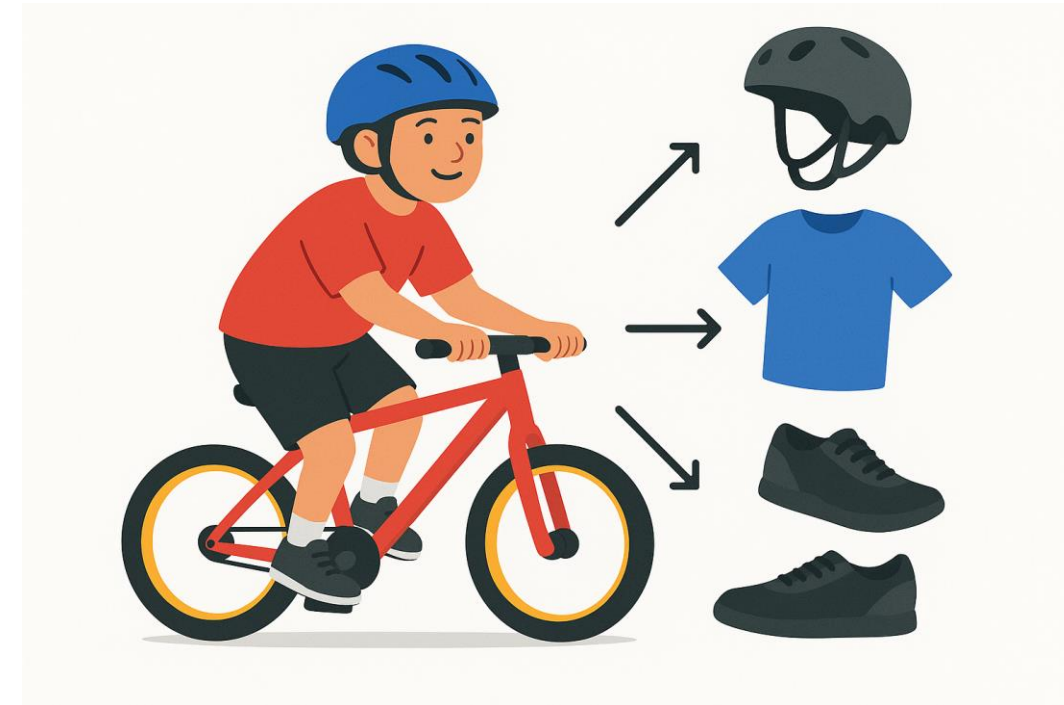
Psychologiczne

Efekt Diderota — czyli jak nowy ciuch może wywołać lawinę zmian

To zjawisko psychologiczne, które polega na tym, że kupując jedną nową, fajną rzecz, zaczynamy czuć, że reszta naszych rzeczy już do niej nie pasuje - więc chcemy je wymienić.

Np. nowy rower = potrzeba nowego kasku, ciuchów, butów... i tak dalej.

Nazwa pochodzi od filozofa Diderota, który dostał luksusowy szlafrok i... wpadł w spiralę zmian.



INICJATOR

Osoba, która jako pierwsza wysuwa pomysł zakupu określonego produktu lub usługi



DORADCA

Osoba, której poglądy lub rady mają pewną wagę w podjęciu ostatecznej decyzji



DECYDENT

Osoba, która decyduje o wszystkich składnikach decyzji zakupu: czy kupić? Co kupić? Gdzie kupić? Jak kupić?



NABYWCA

Osoba dokonująca właściwego zakupu



UŻYTKOWNIK

Osoba, która konsumuje lub użytkuje produkt lub usługę

Role pełnione w procesie zakupowym

Role zakupowe - zadanie

Scharakteryzuj, kto może pełnić poszczególne role w odniesieniu do grupy produktów związanych z wakacyjnym wypoczynkiem?



Czy wiesz, że...

- Każdego roku aż 92 miliony ton ubrań trafia na wysypiska.
- To oznacza, że każdy człowiek na świecie wyrzuca średnio 11,4 kg ubrań rocznie.
- Ile to jest? Wyobraźcie sobie, że każdy z nas wyrzuca ponad 50 t-shirtów co roku!



Czy wiesz, że...

- Jedna trzecia produkowanej na świecie żywności, czyli około 1,3 miliarda ton, trafia do śmieci.
- To tak, jakby każdego roku wyrzucać 260 milionów ciężarówek pełnych jedzenia. Gdybyśmy ustawili te ciężarówki w jednej linii, okrążyłyby Ziemię kilka razy!



Czy wiesz, że...

- W Europie przeciętny użytkownik zmienia telefon co 2-3 lata, co powoduje ogromną ilość elektrośmieci.
- Co gorsza, tylko 17% e-odpadów jest poddawanych recyklingowi.
- To oznacza, że reszta trafia na wysypiska lub zanieczyszcza środowisko.



Świadomy czy nieświadomy - oto jest pytanie?



Superbohater zakupów (czyli odpowiedzialny i świadomy konsument)
czy **złoczyńca** zakupowy (czyli ktoś, kto podejmuje nieodpowiedzialne decyzje zakupowe)?

superbohater - podnosimy wysoko rękę
złoczyńca - klaszczemy

1. Kupuje produkty tylko dlatego, że są na promocji, mimo że nie są potrzebne.
2. Kupuje produkty lokalne i sezonowe, aby wspierać lokalnych producentów i zmniejszać ślad węglowy.
3. Zawsze sprawdza skład produktów spożywczych.
4. Kupuje po roku najnowszy model smartfona, chociaż poprzedni działa.
5. Szuka ubrań z drugiej ręki, by oszczędzać i chronić środowisko.

Zadanie w grupach

Podział na grupy:

Dzielimy się na mniej więcej 10 zespołów: ok. 7 osób.

Zadanie:

Przedyskutujcie temat, a następnie stwórzcie mapę myśli z opisem „superbohatera zakupów”. Zastanówcie się, co robi, a czego unika podczas zakupów. Mapę myśli możecie stworzyć w dowolnej formie - rysując, zapisując hasła lub tworząc symbole.

Czas: Na zadanie macie 15 minut.



Prezentacja wyników:

Wybierzcie jedną osobę, która zaprezentuje wyniki grupy na forum.

Treść zadania: Jak kupować mądrze ubrania?



Studium przypadku

Koszulka za 19,99 zł - okazja czy pułapka?



Anna, uczennica 8. klasy, bardzo interesuje się modą. Ostatnio zauważyła w popularnym sklepie reklamę koszulki za **19,99 zł**. Koszulka wyglądała świetnie, a cena była wyjątkowo niska, więc Anna postanowiła ją kupić. Niestety, po pierwszym praniu zauważyła, że materiał zaczyna się rozciągać, a kolor stał się bardziej wyblakły. Zaczęła zastanawiać się, **dlaczego koszulka tak szybko się zniszczyła i czy rzeczywiście była to dobra okazja.**

Co mogło być przyczyną tak niskiej ceny koszulki? Dlaczego tak szybko się zniszczyła? Jakie lepsze decyzje mogłaby podjąć Anna przy zakupie ubrań, aby uniknąć takich problemów?

Pytania pomocnicze:



Jakość vs. ilość:

Jakie korzyści płyną z zakupu mniejszej ilości ubrań, ale lepszej jakości?
Jak rozpoznać, czy ubrania są dobrej jakości (np. materiał, wykonanie)?

Zrównoważone zakupy:

Czy warto kupować ubrania z drugiej ręki (second-hand)? Jakie są zalety takiego podejścia?

Jak dbać o ubrania, aby służyły dłużej (np. pranie, naprawy)?



Zakupy online vs. stacjonarne:

Jakie są zalety i wady kupowania ubrań online?

Na co zwrócić uwagę przy zakupach online, aby uniknąć nieudanych zakupów?

Podsumowanie - jak kupować mądrze?

- **planuj zakupy** – twórz listy potrzebnych rzeczy, by unikać impulsywnych decyzji;
- **korzystaj z promocji rozsądnie** – kupuj tylko to, czego naprawdę potrzebujesz, zamiast ulegać pokusie niskiej ceny;
- **porównuj ceny** – sprawdzaj różne oferty, aby wybrać najlepszy stosunek ceny do jakości;
- **sprawdzaj etykiety** – zwracaj uwagę na skład produktów i certyfikaty (np. ekologiczne, Fair Trade);
- **kupuj produkty trwałe** – zainwestuj w jakość, która posłuży dłużej;
- **ogranicz marnowanie** – kupuj tylko tyle, ile potrzebujesz, by unikać wyrzucania nadmiaru;
- **wybieraj lokalne i sezonowe produkty** – wspieraj lokalnych producentów i zmniejszaj swój ślad węglowy;
- **kupuj z drugiej ręki** – używane ubrania, elektronika i inne przedmioty mogą być tańsze i bardziej ekologiczne;
- **naprawiaj zamiast wyrzucać** – zanim wyrzucisz zepsuty sprzęt lub ubranie, sprawdź, czy można je naprawić;
- **unikaj jednorazowych produktów** – wybieraj produkty wielokrotnego użytku, np. ekotorby zamiast plastikowych;

Zastanów się...

Pomyśl o jednej konkretnej rzeczy, którą zmienisz w swoich zakupowych nawykach, bazując na tym, czego się dziś nauczyłeś.

Zapisz swój pomysł i postaraj się wprowadzić go w życie!

