

Гендерные различия в шоу-бизнесе



Подготовила
студентка 22 группы факультета ФСК
Брежнева Анна

26 минут vs 2 часа



Опрос двух тысяч британцев, проведенный в 2013 году, показал, что большинству мужчин становится скучно примерно через двадцать шесть минут хождения по магазинам, женщины же прекрасно себя чувствуют на протяжении двух часов шопинг-марафона. Что скрывается за столь разными

Men vs Women

Именно женщины обеспечивают более 80% потребительских расходов. Поэтому, большинство ритейлеров считают своей целевой аудиторией женщин. Для России все усиливается тем фактом, что количество женщин превышает количество мужчин на

* Ритейлеры — компании, занимающиеся розничной торговлей.





Ориентация «женщины»

Но так получается, что почти все магазины ориентированы на женщин, начиная с дизайна упаковки, организации торгового зала, кончая рекламой. Однако, исследования показывают, что мужчины все чаще делают покупки сами. Это связано с увеличивающейся долей холостяков и изменением в понимании гендерных обязанностей в семьях.

Почему мужчины и женщины покупают по-разному

1. мужчины, в основном, просто менее опытные в шопинге;
2. дело в так называемой «эволюционной психологии»;

Таким образом, у мужчин и женщин сформировались совершенно разные жизненные стратегии, которые закреплены на генном уровне, через психологию и физиологию.

A vertical strip of colorful paint splashes in red, yellow, blue, and purple on a black background, located on the left side of the slide.

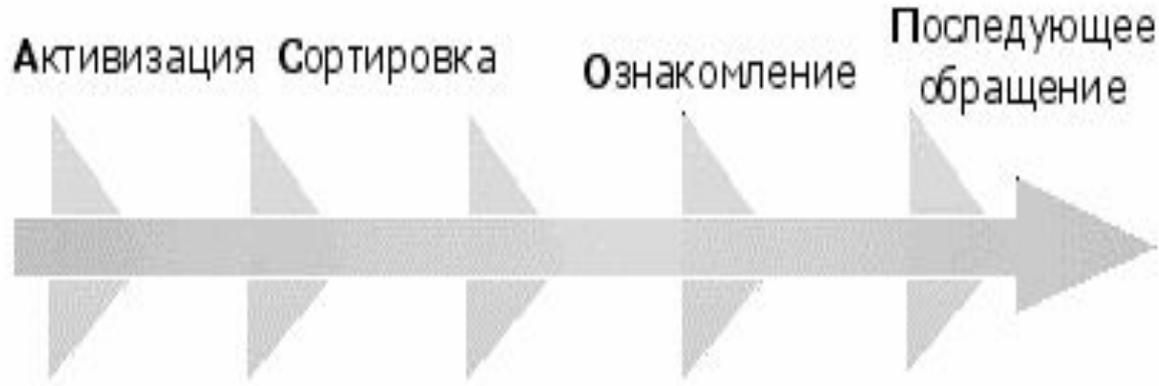
Какие же различия являются определяющими в покупательском поведении?

1. мужчина однозадачен, женщина многозадачна;
2. мужчины более индивидуальны, женщины больше социально ориентированы;
3. мужчины ищут приемлемый вариант, женщины ищут гармонию;

Классическая модель принятия решений:

- осознание потребности/проблемы;
- поиск информации;
- набор и оценка альтернатив;
- покупка;
- дальнейшая оценка выбора.

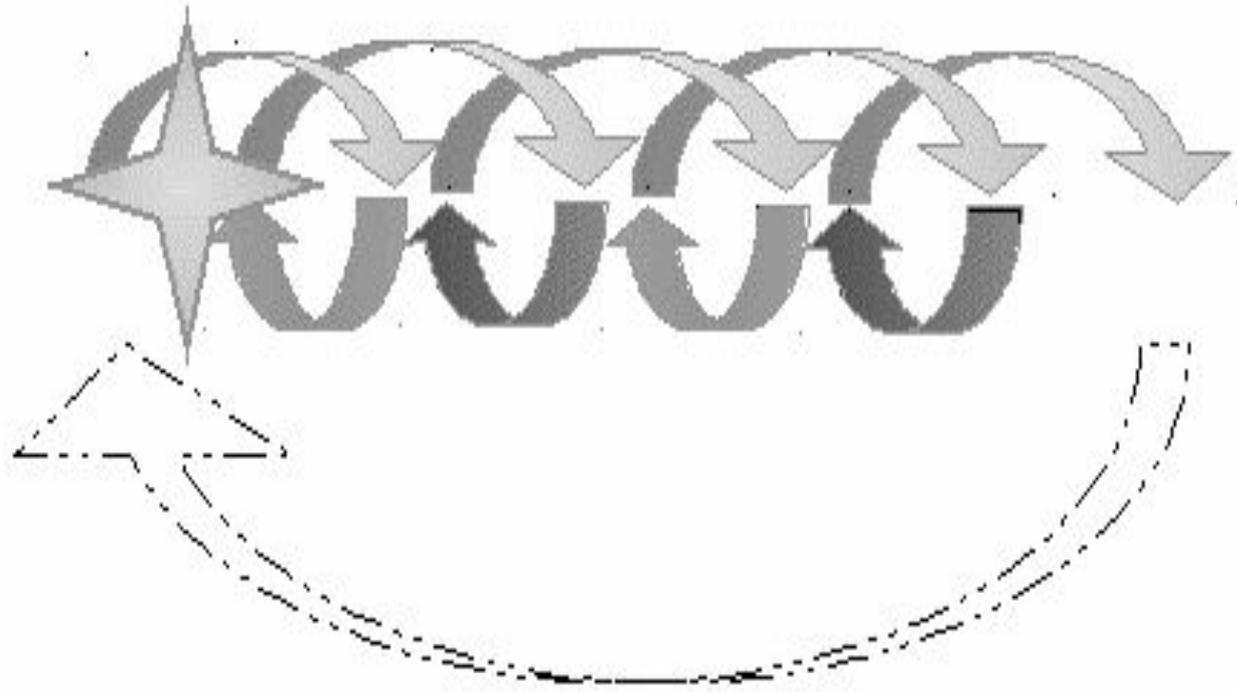
Процесс
принятия
решения о
покупке
мужчинами



Планируемый
результат

Приемлемое
решение

Процесс
принятия
решения о
покупке
женщинами



Идеальный
вариант



Какие же различия являются определяющими в покупательском поведении?

1. мужчина однозадачен, женщина многозадачна;
2. мужчины более индивидуальны, женщины больше социально ориентированы;
3. мужчины ищут приемлемый вариант, женщины ищут гармонию;
4. мужчины – аналитики, женщины – синтетика;
5. у мужчин и женщин разное





Спасибо за внимание!