



江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正



消费者行为学

主讲：赵卫宏

江西师范大学商学院

2011-12-2





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

社会阶层与消费者购买行为

社会阶层概述

社会阶层的划分

不同社会阶层消费者行为的差异

社会阶层与市场营销战略



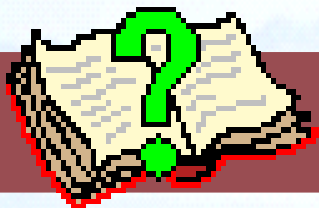


江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正



思考

1. 在你的生活周围有哪些社会阶层？





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

第一节 社会阶层概述

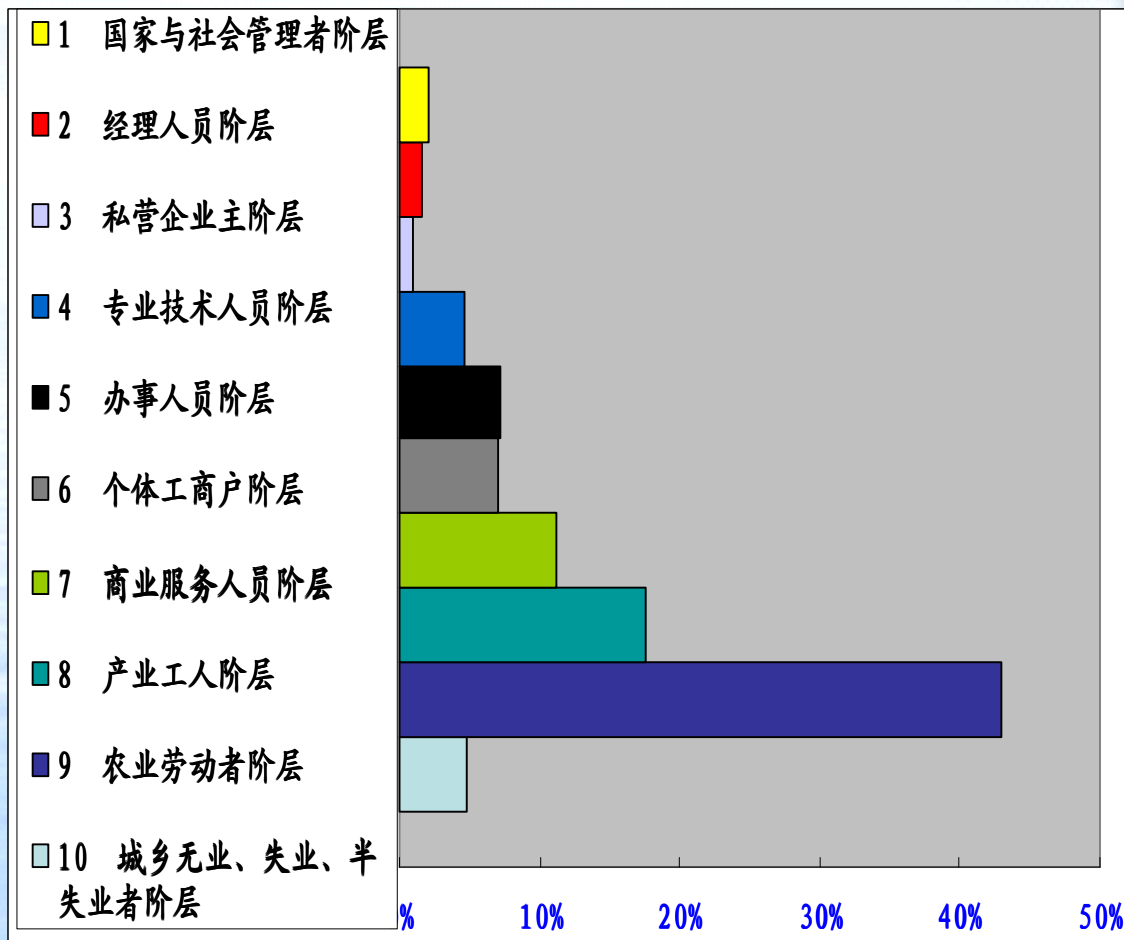
社会阶层的含义
社会阶层的决定因素





一、社会阶层的含义

具有相同或类似社会地位的社会成员组成的相对持久的群体。即社会按一种或多种因素判定的一个人相对于他人所处的地位。





二、社会阶层的决定因素

经济变量

职业

收入

财富

?

社会互动变量

个人声望

?

社会联系

?

社会化

?

政治变量

权力

?

阶层意识

?

流动性

?





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

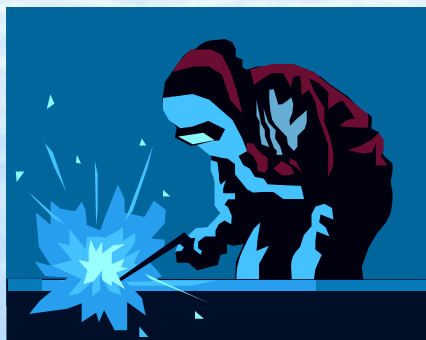
振奋精神

静思笃行
持中秉正

(一) 职业与社会阶层

职业
教育
收入
.....

- 职业与教育、收入紧密联系在一起，职业在很大程度上反映一个人的社会地位。



VS





职业对消费的影响

	行政管理和企业管 理阶层	技术人员/职员/销 售人员	技工/手工
国产啤酒	98	72	185
手提	234	143	56
外出就餐	147	118	98
彩票	105	101	131
花花公子	85	96	230
爵士音乐台	189	126	66
乡村音乐台	96	109	126

*100=Average level of use, purchase, or consumption.

Source: Mediamark Spring 1997(New York: Mediamark Research Inc. 1997)



（二）教育与社会阶层

职业
教育
收入

.....

受教育程度部分地决定了人们的收入和职业，并进而影响着人们社会地位和购买行为。

一般来讲，受教育程度低的人无论在挣钱方面，还是在合理花钱方面都处于不利地位。

毫不奇怪，受教育程度极大地影响着人们的消费品位和消费偏好。





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

中位数收入：25岁以上的不同教育背景的收入

教育水平	男性	女性
High school degree	\$22,765	\$13,266
Associate's degree	\$26,873	\$16,611
Some college	\$30,052	\$19,642
Bachelor's degree	\$40,590	\$26,417





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

不同的教育背景对消费的影响

	大学毕业	大学肄业	高中
香槟酒	143	117	86
手提	227	118	52
网球	188	129	54
彩票	78	100	120
花花公子	85	96	230
国家咨询	46	107	127
国家地理	148	113	77

***100=Average level of use, purchase, or consumption.**

Source: Mediamark Spring 1997(New York: Mediamark Research Inc. 1997)



(三) 收入/财产与社会阶层

职业
教育
收入
.....

收入：包含了目前的收入和财产的积累。
家庭收入水平和家庭财产共同决定了家庭的购买力。

虽然很多购买是以信贷方式进行的，但一个人的信贷能力最终是由他目前的收入和过去的收入所决定的。





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

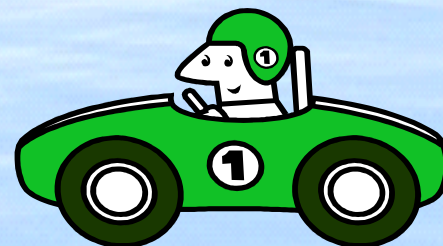
振奋精神

静思笃行
持中秉正

(三) 收入/财产与社会阶层

职业
教育
收入
.....

•收入使购买成为可能，但不一定会导致购买的发生。
(大学教授, 律师, 卡车司机, 高级技工)???





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

第二节 社会阶层的划分方法

单一指标法：职业、教育、收入。

综合指标法：

科尔曼地位指数法

霍林舍社会地位指

数法





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

（一）科尔曼社会地位指数法

•该法从职业、教育、居住的区域、家庭收入四个方面测量消费者所处的社会阶层。

自学**P299-P300**，并思考问题：
美国社会阶层结构的特点，并与中国社会阶层结构进行比较。





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

（二）霍林希德社会地位指数

霍林希德社会地位指数是由两个项目组成的。**The Hollingshead Index of Social Position (ISP)**

测量有三个表格组成，职业表，教育表，社会分层表格。





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

霍林希德社会地位指数 职业等级（权重为7）

职业名称	得分
• 大企业的高级主管、大企业业主、重要专业人员	1
• 业务经理、中型企业业主、次要专业人员	2
• 行政人员、小型企业业主、一般专业人员	3
• 职员、销售员、技术员、小业主	4
• 技术性手工工人	5
• 操作工人、半技术性工人	6
• 无技能工人	7





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

教育等级（权重为4）

学历	得分
专业人员（文、理、工等方面硕士、博士）	1
四年制大学本科（文、理、医等方面学士）	2
1-3年专科	3
高中毕业	4
上学10-11年（高中没毕业）	5
上学7-9年	6
上学少于7年	7

社会地位得分=职业分*7+教育分*4





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

地位等级体系

社会地位	分数区间
上层	11-17
上中层	18-31
中层	32-47
中下层	48-63
下层	64-77



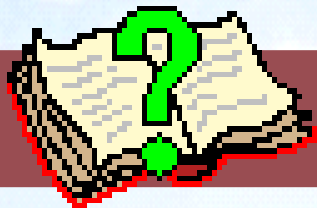


江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正



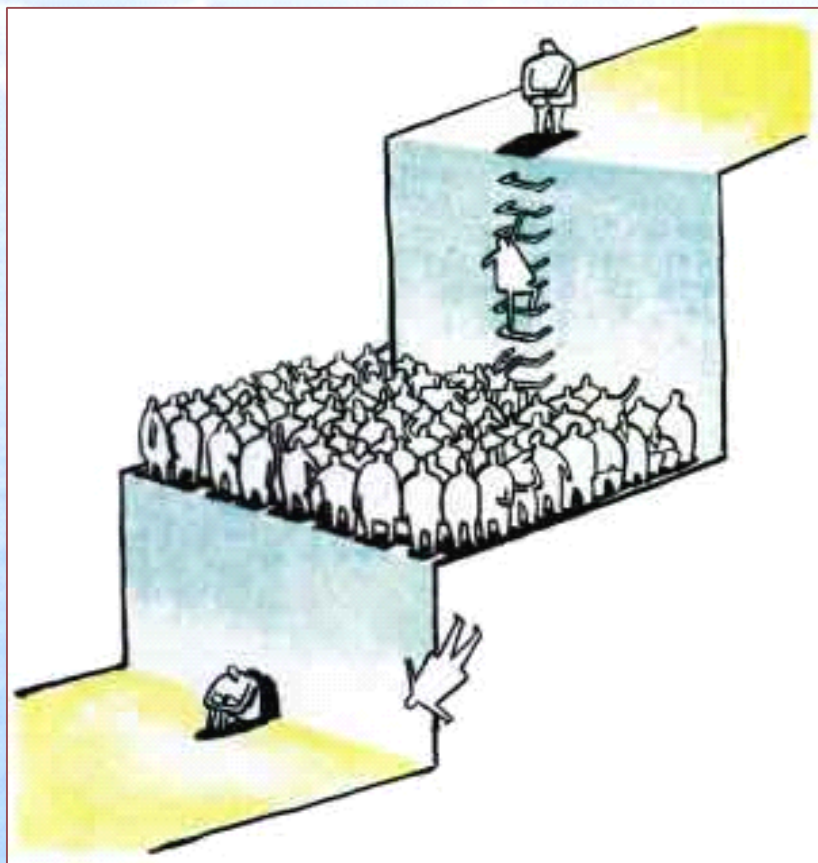
思考

2. 请思考下不同的社会阶层消费行为的差异？





第三节 不同社会阶层消费行为差异



差异：

生活方式、支出模式
信息接收和处理的能力

购物方式、购物场所

消费理念

媒体使用

购买力

服务消费





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

第四节 社会阶层与市场营销战略

不同社会阶层的消费者在服装、家具、电器、娱乐产品等购买上都存在差异，这为营销人员对消费者进行市场细分提供了基础。

社会地位可以用作划分细分市场的一个有用变量。





运用社会分层发展营销战略

第二步
确定目标市场

收集如下数据：

1. 实际的生活方式
2. 欲求的生活方式
3. 媒体使用
4. 购物模式

第四步
营销组合决策

1. 产品
2. 价格
3. 分销
4. 促销



安休泽—布希公司的产品定位

中上层阶级
目标市场 (12.5%)

上层生活
方式

Michelob
中上层产品定位
高价位/声望主题/
地位与专业背景

中产阶级
目标市场 (36%)

中上层生
活方式

Budweiser
中产阶级产品定位
价位较高/成就责任
分享/中产阶级背景

工人阶级
目标市场 (38%)

中产阶级
生活方式

Busch
工人阶级产品定位
大众价/体育主题/
工人阶级背景

工人阶级
生活方式



江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

作业

搜集材料总结中国的不同阶层对不同品牌啤酒的消费情况，并且分析不同阶层啤酒消费差异的原因是什么？





江西师范大学

Jiangxi Normal University since 1940

振奋精神

静思笃行
持中秉正

The End

