

DOI: 10.18522/1997-2377-2023-133-6-138-140

UDC: 33

### Consumer decision-making process: main stages and characteristics

**P. Kondratiev, A. Sorokina**

*In the conditions of fierce competition in the Russian market, the study of consumer behavior for marketers is of the greatest importance, since it helps them to understand better the expectations of consumers and select the appropriate marketing strategy, including in the field of sales promotion in order to activate the buyer's actions directly at the points of sale. The article presents an author's view at the model of consumer behavior, which can become a theoretical basis for explaining why and how people make purchasing decisions.*

**Keywords:** consumer behavior, marketing, purchasing decision, process

### References

1. фактов об отзывах, которые помогут ритейлеру преуспеть в 2022 году // New Retail. – URL: [https://new-retail.ru/marketing/14\\_faktov\\_ob\\_otzyvakh\\_kotorye\\_pomogut\\_riteyleru\\_preuspet\\_v\\_2022\\_godu6386/](https://new-retail.ru/marketing/14_faktov_ob_otzyvakh_kotorye_pomogut_riteyleru_preuspet_v_2022_godu6386/)
2. Меликян О.М. Поведение потребителей: Учебник. М.: Дашков и К, 2016. 280 с.
3. Цена, ассортимент и удобство: на что ориентируются потребители при выборе магазинов // Sostav.ru – новости рекламы и маркетинга. – URL: <https://www.sostav.ru/publication/issledovanie-59538.html>

---

**Великолукская государственная сельскохозяйственная  
академия, г. Великие Луки, Россия**

**October, 13 2023**

---