

FARE ACQUISTI

2 COMPITI

RAIFFEISEN
TRASMISSIONE DELLE
CONOSCENZE SUL BANKING



FARE ACQUISTI

- 2.1 **SCOPRIRE E CREARE**
- 2.2 **PIGNORAMENTO**
- 2.3 **TIPI DI BISOGNI**
- 2.4 **APPAGARE I BISOGNI**
- 2.5 **TIPOLOGIE DI CONSUMATORI**
- 2.6 **INTERESSI DEBITORI**



Sia nei punti vendita online sia in un negozio, siamo noi a decidere cosa mettere nel carrello.

Fonte
Raiffeisen

2.1 **SCOPRIRE E CREARE**

Se i bisogni esistono già sarà quindi sufficiente scoprirli, come abbiamo appena letto, oppure l'economia è in grado di suscitare e quindi di creare nuovi bisogni? Voi che ne pensate?

2.2 **PIGNORAMENTO**

Fate personalmente il test. Supponiamo che siete un ufficiale giudiziario e in casa vostra dovete pignorare tutto ciò che non serve a coprire i bisogni fondamentali della vostra famiglia. Cosa pignorereste? Tavolo e sedie, il divano, i letti, il televisore, il computer, l'auto ... ?

2.3 **TIPI DI BISOGNI**

Pensate al vostro ultimo acquisto importante (p.es. di valore superiore a CHF 50.-). Che bisogno avete appagato in primo luogo secondo Maslow?

2.4 APPAGARE I BISOGNI

Osserviamo due casi in cui l'«esperienza» d'acquisto diventa un incubo:

- a Una casalinga stressata con due bambini piccoli che piangono al seguito percorre il supermercato con la lista della spesa a portata di mano; l'attende un fine settimana festivo.
- b Avete in mano l'ultimo modello di scarpa della Nike, fichissimo. Solo che costa il doppio di quanto possiate permettervi.

Dal punto di vista della teoria dei bisogni, come spiegate questi due casi?

2.5 TIPOLOGIE DI CONSUMATORI

Secondo questo sondaggio, quali sono le tipologie di consumatori più diffuse tra i giovani? Voi a quale tipologia appartenete?

2.6 INTERESSI DEBITORI

Fate alcune ricerche su Internet:

- a A quanto ammonta il tasso annuo effettivo per i debiti assunti con carta di credito?

- b Quando accendete un finanziamento di credito al consumo, a quali oneri andate incontro?

- c Prendendo un'auto a leasing, quali impegni finanziari assumete?
