

Les classes sociales

- Catégories Sociaux Professionnels (CSP)
- Statut social (Consommation ostentatoire, effet de distinction, effet d'imitation, ...)

****Le plus important pour moi lors du choix d'un produit, c'est qu'il faut que ce produit plaie aux autres.**

****Quelle est votre catégorie socio-professionnelle ?**

artisan/commerçant - ouvrier - retraité - prof.intermédiaire - employé - cadre - étudiant - autre

Besoins, motivations et freins

- Pourquoi elle peut/ne peut pas consommer un produit?):

****En matière de votre choix de votre parc de loisir préféré, vous vous basez sur L'avis d'un ami / une recherche internet / pareil.**

****En matière de expérience visée à vie les parcs de loisir marocains, vous qualifieriez votre expérience comme un très bon souvenir / un bon souvenir / un mauvais souvenir / un très mauvais souvenir**

Sources: <http://www.crifa.ulg.ac.be/archives/flexifor/QFREINSMOTIVATIONS.doc>
<http://www.marketing-fidelisation.info/marketing.22>