

Il legame tra Psicologia e Marketing

di [Fabrizio Gritta](#)

Publicato il 9 Ottobre 2021

Il **marketing**, inteso non solo come **arte di vendere** ma anche e soprattutto come **studio del comportamento d'acquisto**, sfocia in **psicologia** ogni qualvolta si tenta di indagare sull'approccio psicologico che induce il consumatore a determinate **scelte di acquisto**. Quali sono i fattori che influenzano tali scelte?

L'approccio psicologico del Marketing

Sappiamo che il marketing è innanzitutto una funzione di raccordo tra impresa e società, che analizza il contesto economico, guarda con attenzione ai cambiamenti e si occupa di creare un valore per lo scambio.

Già si comprende come il marketing si deve relazionare a tutte le funzioni aziendali, dalla finanza alla produzione, dallo studio dei mercati e della società alla strategia, dalla vendita al controllo di gestione.

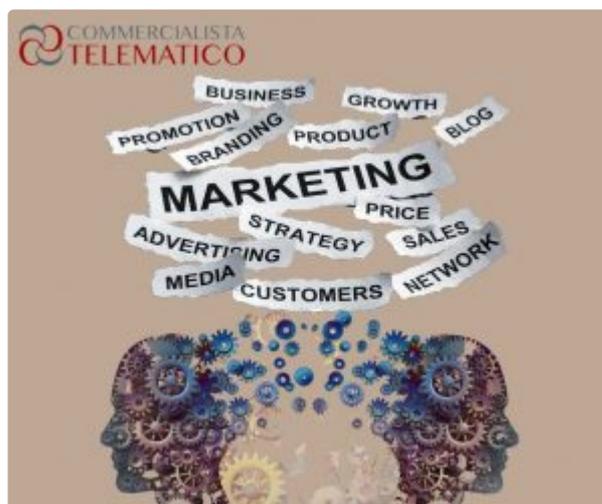
Vedremo che il marketing per funzionare abbraccia materie non propriamente di natura economica aziendale.

Il marketing è stato spesso descritto come *"l'arte di vendere "prodotti"*.

Ma le persone sono sorprese quando sentono che la parte più importante del marketing non è vendere!

La vendita è solo la punta dell'iceberg del marketing.

Peter Drucker, uno dei principali teorici del management, si esprime così: lo scopo del marketing è rendere superflua la vendita.



Lo scopo del marketing è sapere e comprendere il cliente così bene che il prodotto o il servizio si adatti a lui.

Dobbiamo dunque concepire il marketing come una dottrina interdisciplinare, tradizionalmente collocata nell'area della gestione d'impresa dell'economia aziendale, che ricomprende la Statistica, la Sociologia e la Psicologia, diventate essenziali soprattutto nelle strategie di digital marketing.

Lo studio del comportamento d'acquisto rappresenta un dominio di rilevanza strategica sia all'interno della psi

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento