

# 包装盒设计中要考虑消费者的心理

产品名称	包装盒设计中要考虑消费者的心理
公司名称	河南三维文化传播有限公司
价格	100.00/个
规格参数	
公司地址	郑州市郑东新区金水东路49号2号楼5层34号
联系电话	18638761573

## 产品详情

包装盒设计中要考虑消费者的心理 一种商品能否有良好的销售业绩必须经过市场的检验。在整个市场营销过程中，包装担任着极为重要的角色，它用自己特有的形象语言与消费者进行沟通，去影响消费者的第一情绪，在消费者第一眼看到它时就对它所包装的产品产生兴趣。它既能促进成功也能导致失败，没有彰显力的包装会让消费者一扫而过。随着我国市场经济的不断发展和完善，广大消费者已日趋成熟和理性，市场逐渐显露出“买方市场”的特征，这不但加大了产品营销中的难度，同时也使包装设计遇到前所未有的挑战，驱使产品的包装把握大众的消费心理，朝着更加科学、更高层次的方向发展。

包装成为实际商业活动中市场销售的主要行为，不可避免地消费者的心理活动产生密切的关系。而作为包装设计者如果不懂得消费心理则会陷于盲目。怎样才能引起消费者的注意，又如何进一步激发他们的兴趣、诱发他们采取最终的购买行为，这都必须牵涉到消费心理学的知识。因此，研究消费者的消费心理及变化是包装设计的重要组成部分。只有掌握并合理运用消费心理规律才能有效地改进设计质量，在增加商品附加值的同时，提高销售效率。

消费心理学研究表明，消费者在购买商品前后有着复杂的心理活动，而年龄、性别、职业、民族、文化程度、社会环境等诸多方面的差异，则划分出众多不同的消费群体及其各不相同的消费心理特征。根据中国社会调查事务所（SSIC）近些年来针对百姓消费心理的调查结果，大体上可将消费心理特征归纳为以下几种：

- 1、求实心理 大部分的消费者在消费过程中的主要消费心理特征是求实心理，认为商品的实际效用最重要，希望商品使用方便、价廉物美，并不刻意追求外形的美观和款式的新颖。持有求实心理的消费群体主要是成熟的消费者、工薪阶层、家庭主妇，以及老年消费群体。

### 2、求美心理

经济上有一定承受能力的消费者普遍存在着求美心理，讲究商品自身的造型及外部的包装，比较注重商品的艺术价值。持有求美心理的消费群体主要是青年人、知识阶层，而在此类群体中女性所占的比例高达75.3%。在产品类别方面，首饰、化妆品、服装、工艺品和礼品的包装需更加注重审美价值心理的表现。

3、求异心理 持有求异心理的消费群体主要是35岁以下的年轻人。该类消费群体认为商品及包装的款式极为重要，讲究新颖、独特，有个性，即要求包装的造型、色彩、图形等方面更加时尚、更加前卫，而对于商品的使用价值和价格高低并不十分在意。在此消费群体中，未成年的少年儿童占有相当大的比重，对于他们来说有时产品的包装比产品本身更为重要。针对这群不可忽视的消费群体，其包装设计应突出“新奇”的特点，以满足他们求异的心理需求。 4、从众心理 从众心理的消费者乐于迎合流行风气或效仿名人的作风，此类消费群体的年龄层次跨度较大，因为各种媒体对时尚及名人的大力宣传促进了这种心理行为的形成。为此，包装设计应把握流行的趋势，或直接推出深受消费者喜欢的产品形象代言人，提高商品的信赖度。 5、求名心理

无论哪一种消费群体都存在一定的求名心理，重视商品的品牌，对知名品牌有信任感和忠诚感。在经济条件允许的情况下，甚至不顾该商品的高价位而执意认购。因此，包装设计树立良好的品牌形象是产品销售成功的关键。

总之，消费者的心理是复杂的，很少长期保持一种取向，在大多情况下有可能综合两种或两种以上的心理要求。心理的多样性追求促使着产品包装呈现出同样多样化的设计风格。

河南三维文化传播有限公司是一家专注于企业品牌形象的专业设计单位。公司致力于中小企业的品牌形象的策划、宣传、推广以及设计制作，为每个企业打造由内而外的经典形象，体现其更高的价值。公司业务涉及企业VI设计、产品包装设计、海报设计、企业宣传片、广告片、宣传画册设计、商务印刷、活动策划等所有与企业宣传相关的设计和制作。联系方式地址：郑州市金水东路与东风南路交叉口绿地原盛国际2号楼1单元5楼34号网址：<http://www.sanweinet.com>电话：0371-63819782  
66093002建议投诉：18638761573