

# Muutoksen kesyittäjä - hanke

Myynnin psykologiaa 3

[www.hamk.fi](http://www.hamk.fi)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

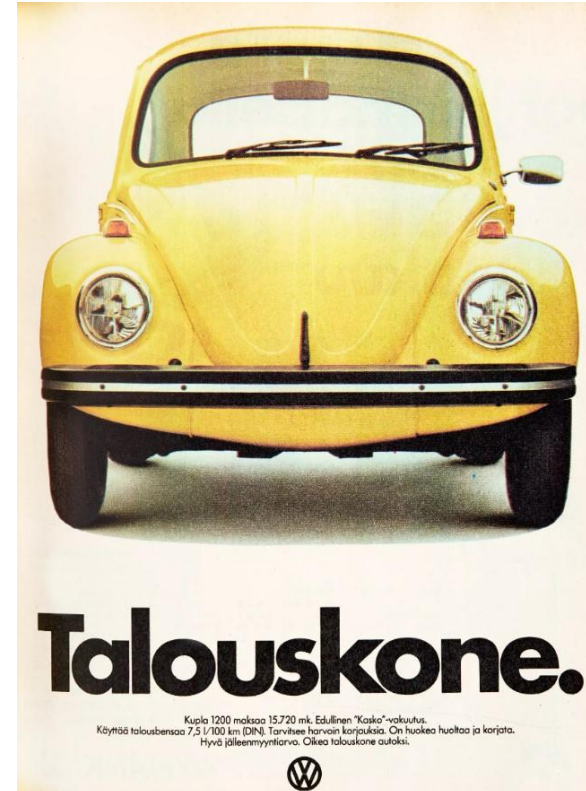


**HAMK**  
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU  
HÄME UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

# Tällä kurssilla opitaan:

- FOMO Fear of missing out
- = Paitsi jäämisen pelko

Ja fonsumerism eli sosiaalisen median ympäristöön liittyvä kuluttamismuoto



# FOMO Fear of missing out



Paitsijäämisen pelko on sosiaalinen kokemus, joka liitetään digikokemukseen. Pelolla on verkkoyhteisössä yhteys laumamuotoiseen kulutuskäyttäytymiseen, brändisitoutuneisuuteen ostoaikomukseen ja ostoimpulsiivisuuteen. Yksilöllä on valtava huoli siitä, että muut saatattavat olla kokemassa kokemuksia, joista yksilö jää itse paitsi.

# Fonsumerism

- Argan & Argan (2018)
- Paitsijäämisen pelko kuluttajakäyttäytymisessä
- Ryhmäpaine sosiaalisessa mediassa

# Lähteet



## Verkkolähteet:

- <https://www.kupli.fi/suomalaisen-mainonnan-100-vuotias-historia/>
- <https://tovari.fi/mainosjulisteet-historia/#>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiesteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaikoja-asiantuntijabisneksessa>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiesteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaikoja-asiantuntijabisneksessa>
- <https://www.adeptus.fi/myyntiesteet/nopein-tapa-lyhentaa-myyntiaikoja-asiantuntijabisneksessa>
- <https://fafi.fi/trendit/milta-nayttaa-tulevaisuuden-ostoskeskus-triplan-kati-kivimaki-ja-redin-aleksi-salminen/>
- [Menneiden vuosikymmenten mainokset ja suurten ikäluokkien unelmat | Apu](#)
- [pro gradu \(juu.fi\)](#)

## Kirjallisuuslähteet

- Parviainen, Pekka & Pyykkö, Manne. Vaikuttaminen ja manipulointi Docendo 2020
- Parviainen, Petri. Myyntipsykologia. Näin meille myydään. Docendo 2013.