

你的假日購物活動：每年，許多零售商在商場上的成敗，取決於零售商在假日中能否有足夠的能力吸引顧客，能否創造出大筆的收入。在美國經濟大蕭條時期，老羅斯福總統曾頒佈命令把感恩節從十一月的第四個星期四挪到第三個星期四，只爲了延長人們的購物季節，增加消費。事實上，對眾多行業的所有銷貨收入，這段時期至爲重要。在狂熱的購物活動中，身爲參與者的你如何自處？而你爲什麼並且如何參與這樣的活動？隱含在你的行動中的意義又何在？自從大規模分銷市場和大規模廣告業的興起，評論家便開始辯論起到底每個消費者有多少的“運作能力”。換句話說，他們是否已經過了深思熟慮以及擁有適當的能力作出他們自己的決定，並且能夠把錢花在刀口上？還是他們只不過只是群漫無目標的羊群，只擁有少許的自由意識，並在大型購物商場裡亂闖一通？這裡有一些問題幫助你著手進行這樣的調查：

1. 你是否會爲了某人而買禮物？
2. 某人是誰？爲什麼？
3. 送禮的意義是什麼？
4. 你將會選購什麼？爲什麼？
5. 你會去那裡購買禮物？
6. 你會到你所處社區當地的店家或是大型連鎖商場購買呢？
7. 爲什麼？
8. 去不同的地點購買是否會影響你的購買結果？
9. 你如何送出禮物？
10. 你喜歡收到什麼樣的禮物？
11. 爲什麼？
12. 你不喜歡收到什麼樣的禮物？
13. 你會如何衡量這份禮物的價值？
14. 你是否會介意禮物來自於卡市多、沃爾瑪或是Sharper Image這類的零售商嗎？
15. 有那些東西是你想要而非必要？
16. 在什麼情形下你會作出犧牲？
17. 你們其中有人會反對假期期間的物質富裕與過剩這件事嗎？