



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Kansainvälinen liiketoiminta	Päivämäärä	9.9.2005
Tekijä(t)	Riikka Roman	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	62
Otsikko	Kuluttajan ostopäätösprosessi terveysvaikutteisten elintarvikkeiden osalta		
Ohjaaja(t)	KTL Martti Salo ja KTM Birgitta Sandberg		

Tiivistelmä

Elintarvikkeisiin kohdistuvan tutkimuksen ja tuotekehityksen tuloksena kehitellyt terveysvaikutteiset elintarvikkeet tarjoavat nykypäivän kuluttajalle perinteisiin elintarvikkeisiin verrattuna varteenotettavan vaihtoehdon. Terveysvaikutteisia elintarvikkeita koskevat tutkimukset ovat pääosin keskittyneet tutkimaan kuluttajien käsityksiä ja yleistä suhtautumista terveysvaikutteisiin elintarvikkeisiin. Tässä tutkimuksessa tutkittiin kuluttajan ostopäätösprosessia terveysvaikutteisten elintarvikkeiden osalta. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, miten kuluttaja tunnistaa tarpeen hankkia terveysvaikutteinen elintarvike sekä miten kuluttaja hankkii tietoa näistä elintarvikkeista. Niin ikään tutkittiin, miten kuluttaja vertailee ja valitsee tuotteen sekä miten tyytyväinen kuluttaja on tuotteeseen.

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys muodostuu kuluttajan ostokäyttäytymisen ja ostopäätösprosessin tarkastelusta. Tutkimuksen empiirinen osio on toteutettu kvalitatiivisesti eli laadullisesti; menetelmänä tutkimusaineiston keräämiseen on käytetty ryhmäkeskustelua.

Ryhmä oli kaksi, jotka muodostuivat 3-4 keskustelijasta. Keskustelijat olivat kaikki nuoria naisopiskelijoita, jotka opiskelivat Turun yliopistossa ensimmäisellä vuosikurssilla biokemiaa ja elintarvikekemian tai terveyden biotieteitä. Keskustelijat olivat kaikki terveysvaikutteisia elintarvikkeita ostavia kuluttajia, mikä oli keskusteluun osallistumisen kriteerinä. Ryhmäkeskustelujen vetäjänä toimi tämän tutkimuksen tekijä.

Tutkimuksen tuloksena saatiin selville, että terveydelliset syyt, halu olla trendikäs ja pakkausten muoto laukaisivat keskustelijoissa tarpeen ostaa terveysvaikutteinen elintarvike. Tuloksena raportoitiin niin ikään, että keskustelijat saivat ja hakivat tietoa terveysvaikutteisista elintarvikkeista liikunta- ja terveysalan lehdissä olevista mainoksista, omilta opintokursseiltaan, tuttaviltaan ja pakkausmerkinnöistä. Tuoteselosteita ja pakkausmerkintöjä keskustelijat ilmoittivat lukevansa tarkkaan ja hyödyntävänsä niistä saatuja tietoja ostopäätöstä tehdessään. Edelleen tutkimustulokseksi saatiin, että keskustelijat vertailivat tavallista ja terveysvaikutteista elintarviketta keskenään maun ja hinnan perusteella. Mikäli kuitenkin tilanne oli sellainen, että oli olemassa pakottava tarve, esimerkiksi terveydellinen syy ostaa terveysvaikutteinen elintarvike, se valittiin terveysvaikutteisuuden perusteella, vaikka se oli kalliimpi kuin tavallinen tuote tai huonon makuinen. Keskustelijat olivat yleensä olleet tyytyväisiä ostamiinsa terveysvaikutteisiin elintarvikkeisiin, jotkut olivat tosin pettyneet esimerkiksi mehujen makuihin. Tällaiset tuotteeseen pettyneet ja tyytymättömät keskustelijat ilmoittivat, etteivät he olleet valittaneet kauppiaille tuotteesta; ainut seuraus ja reaktio oli se, etteivät he enää ostaneet tuota kyseistä tuotetta.

Asiasanat	Terveysvaikutteinen elintarvike, ostopäätösprosessi, kuluttajakäyttäytyminen
Muita tietoja	