

# *Business Environment*

## *Changes in consumption habits and life styles*

*By:*

*Dr. Santosh Kumar Lal*

*Dept. of Commerce*

*Sariya College, Suriya*

# Meaning

- Consumption habits refer to the way consumers spend their income on goods and services, including what they buy, how much they buy, when they buy, and where they buy.
- Lifestyle refers to the pattern of living of individuals or groups, reflected in their activities, interests, opinions, preferences, and spending behaviour.
- Changes in income, technology, education, urbanisation, globalisation, media and social trends continuously change consumer habits and lifestyles. These changes create both opportunities and challenges for business organisations.

# Major Changes in Consumption Habits and Lifestyles

## 1. Rise in Disposable Income

- Increase in income has increased consumers' purchasing power. People are now willing to spend more on comfort, entertainment, travel, education and branded products.

## 2. Changing Food Habits

- Consumers are increasingly interested in packaged food, fast food, ready-to-eat products, organic food and health-conscious diets.

## 3. Growth of Online Shopping

- E-commerce has changed the way people purchase goods. Consumers can compare prices, read reviews and order products from home.

## 4. Preference for Quality and Brands

- Consumers have become more quality-conscious. They often consider brand image, durability, design and after-sales service while purchasing.

## 5. Increasing Health and Fitness Awareness

- People are becoming more conscious about physical and mental health. This has increased demand for fitness centres, sports products, healthy foods and wellness services.

## 6. Changing Family Structure

- Growth of nuclear families and working couples has increased demand for convenience products, home-delivery services, ready-to-cook food and household appliances.

## 7. Influence of Technology and Social Media

- Smartphones, digital platforms and social media influence consumer preferences and purchasing decisions. Online reviews, influencers and advertisements can strongly affect buying behaviour.

## 8. Growing Demand for Convenience

- Consumers prefer products and services that save time and effort, such as online banking, food delivery, digital payments and doorstep services.

## 9. Increase in Experiential Consumption

- Modern consumers increasingly spend money on experiences such as travel, restaurants, entertainment, concerts and recreational activities rather than only on physical goods.

## 10. Environmental Awareness

- Consumers are becoming increasingly concerned about pollution, climate change and sustainability. Demand for eco-friendly, recyclable and energy-efficient products is growing.

# Impact on Business

*Changes in consumption habits and lifestyles force businesses to:*

- *Develop new products and services.*
- *Improve quality and packaging.*
- *Adopt digital marketing and e-commerce.*
- *Offer personalised products.*
- *Provide better customer service.*
- *Understand changing consumer preferences.*
- *Focus on health, safety and sustainability.*
- *Adopt flexible pricing and promotional strategies.*

# उपभोग की आदतों एवं जीवन-शैली में परिवर्तन

- उपभोग की आदतें (*Consumption Habits*) से आशय उस तरीके से है जिसके द्वारा उपभोक्ता अपनी आय को वस्तुओं एवं सेवाओं पर खर्च करते हैं। इसमें यह शामिल है कि वे क्या खरीदते हैं, कितना खरीदते हैं, कब खरीदते हैं और कहाँ से खरीदते हैं।
- जीवन-शैली (*Lifestyle*) से आशय व्यक्ति या समूह के जीवन जीने के तरीके से है। इसमें उनकी गतिविधियाँ, रुचियाँ, विचार, पसंद तथा खर्च करने की प्रवृत्ति शामिल होती है।
- आय, तकनीक, शिक्षा, शहरीकरण, वैश्वीकरण, मीडिया और सामाजिक परिवर्तनों के कारण उपभोक्ताओं की आदतों एवं जीवन-शैली में लगातार परिवर्तन हो रहा है। इन परिवर्तनों से व्यवसायों के लिए अवसर और चुनौतियाँ दोनों उत्पन्न होती हैं।

# उपभोग की आदतों एवं जीवन-शैली में प्रमुख परिवर्तन

## 1. प्रयोज्य आय में वृद्धि

- लोगों की आय बढ़ने से उनकी क्रय-शक्ति में वृद्धि हुई है। अब लोग आराम, मनोरंजन, यात्रा, शिक्षा और ब्रांडेड वस्तुओं पर अधिक खर्च करते हैं।

## 2. खान-पान की आदतों में परिवर्तन

- पैकेज्ड फूड, फास्ट फूड, रेडी-टू-ईट उत्पाद, ऑर्गेनिक खाद्य पदार्थ तथा स्वास्थ्यवर्धक भोजन की मांग बढ़ी है।

## 3. ऑनलाइन खरीदारी का विकास

- ई-कॉमर्स ने खरीदारी के तरीके को बदल दिया है। उपभोक्ता घर बैठे वस्तुओं की कीमतों की तुलना कर सकते हैं, रिव्यू देख सकते हैं और सामान मंगा सकते हैं।

## 4. गुणवत्ता एवं ब्रांड के प्रति बढ़ती जागरूकता

- उपभोक्ता अब वस्तु की गुणवत्ता, टिकाऊपन, डिजाइन, ब्रांड-इमेज तथा बिक्री के बाद की सेवाओं को अधिक महत्व देते हैं।

## 5. स्वास्थ्य एवं फिटनेस के प्रति जागरूकता

- लोग शारीरिक एवं मानसिक स्वास्थ्य के प्रति अधिक जागरूक हो रहे हैं। इससे जिम, खेल सामग्री, हेल्दी फूड और वेलनेस सेवाओं की मांग बढ़ी है।

#### 6. परिवार की संरचना में परिवर्तन

- एकल परिवारों और कामकाजी दंपतियों की संख्या बढ़ने से सुविधाजनक वस्तुओं, होम डिलीवरी, रेडी-टू-कुक खाद्य पदार्थों तथा घरेलू उपकरणों की मांग बढ़ी है।

#### 7. तकनीक एवं सोशल मीडिया का प्रभाव

- स्मार्टफोन, सोशल मीडिया और डिजिटल प्लेटफॉर्म उपभोक्ताओं की पसंद और खरीदारी के निर्णयों को प्रभावित करते हैं। ऑनलाइन रिव्यू, विज्ञापन और इन्फ्लुएंसर उपभोक्ता व्यवहार को प्रभावित कर सकते हैं।

#### 8. सुविधा की बढ़ती मांग

- उपभोक्ता ऐसे उत्पाद और सेवाएँ पसंद करते हैं जो समय और मेहनत बचाएँ, जैसे ऑनलाइन बैंकिंग, फूड डिलीवरी, डिजिटल भुगतान और घर तक सेवा।

#### 9. अनुभव आधारित उपभोग में वृद्धि

- आधुनिक उपभोक्ता केवल भौतिक वस्तुओं पर ही खर्च नहीं करते, बल्कि यात्रा, होटल, रेस्टोरेंट, मनोरंजन और अन्य अनुभवों पर भी अधिक खर्च करते हैं।

#### 10. पर्यावरण के प्रति जागरूकता

- प्रदूषण और पर्यावरण संरक्षण के प्रति जागरूकता बढ़ने से पर्यावरण-अनुकूल, पुनर्चक्रण योग्य और ऊर्जा-कुशल उत्पादों की मांग बढ़ रही है।

# व्यवसाय पर प्रभाव

उपभोग की आदतों और जीवन-शैली में परिवर्तन के कारण व्यवसायों को:

- नए उत्पाद एवं सेवाएँ विकसित करनी पड़ती हैं।
- उत्पादों की गुणवत्ता और पैकेजिंग में सुधार करना पड़ता है।
- डिजिटल मार्केटिंग एवं ई-कॉमर्स को अपनाना पड़ता है।
- उपभोक्ताओं की व्यक्तिगत आवश्यकताओं के अनुसार उत्पाद देने पड़ते हैं।
- बेहतर ग्राहक सेवा प्रदान करनी पड़ती है।
- बदलती उपभोक्ता पसंद को समझना पड़ता है।
- स्वास्थ्य, सुरक्षा और पर्यावरण पर ध्यान देना पड़ता है।
- मूल्य निर्धारण और प्रचार की रणनीतियों में परिवर्तन करना पड़ता है।

# Conclusion

- *Changes in consumption habits and lifestyles are an important part of the business environment. A business that continuously studies and responds to changing consumer needs can gain a competitive advantage and achieve long-term success.*
- उपभोग की आदतों एवं जीवन-शैली में परिवर्तन व्यवसायिक पर्यावरण का एक महत्वपूर्ण तत्व है। जो व्यवसाय बदलती हुई उपभोक्ता आवश्यकताओं और पसंद के अनुसार स्वयं को बदलते हैं, वे प्रतिस्पर्धा में आगे रहते हैं और दीर्घकालीन सफलता प्राप्त कर सकते हैं।