

UDS

CUADRO SINOPTICO

Comportamiento del consumidor

Lic. Brian Eduardo Castro Aviles

Comportamiento del consumidor

Modelos que explican su comportamiento

Determinantes individuales de la conducta

Proceso de decisión del comprador

Variables ambientales externas que inciden en la conducta

Factor cultural

Factor social

Factor personal

Factor psicológico

Reconocimiento del problema

Es el proceso que se lleva a cabo para comprar un producto marca determinada

Búsqueda de información

Información constituida por creencias y actitudes del consumidor

Cultura

Grupo social

Edad y fase del ciclo de vida

motivación

Normas morales, leyes, costumbres

Conjunto de personas

Etapas de vida, en que van adquiriendo bienes y servicios que van de acuerdo a su edad

Fuerza impulsora que empuja a la acción

Búsqueda de información

Subcultural

Familia

Ocupación y situación económica

Percepción

Forma de conducta propia

Fuertes interacciones personales de sus miembros

La situación económica de los consumidores influye en la elección de los productos

Es la forma en que captamos el mundo que nos rodea

Clase social

Roles y estatus

Miembros de una sociedad se clasifican

Papel que cada miembro tiene dentro del grupo