



INVESTIGACION DE MERCADOS.

6to. CUATRIMESTRE. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRO: ALDO IRECTA.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SÁNCHEZ PIMENTEL.

Comportamiento del consumidor

Actividades del consumidor

Externa

Ven un anuncio público, por una pág., persona grupo social o cultural.

Interna

Esta es más personal, las preferencias, estilo de vida, percepción o personalidad.

Existen dos tipos de investigación

CUALITATIVA

Esta se enfoca más en la presentación, en los detalles

CUANTITATIVA

Esta investiga más los numero (cantidades) y organiza los datos

Se divide en dos

CONSUMIDOR PERSONAL

Es aquel que compra bienes o servicios para satisfacer sus propias necesidades

CONSUMIDOR ORGANIZACIONAL

Esto se refiere más a un grupo de personas como una organización o instituciones para ser entregadas en magnitud.

Factores

Económicos

Cultura Psicológicos Situación comerciales

psicológicos

Motivo Aprendizaje Percepción Creencias
Sensaciones