



Nombre de alumno: Carlos Daniel Rodríguez Galindo

Nombre del profesor: ALDO IRECTA

Nombre del trabajo: CUADRO SINÓPTICO

Materia: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Grado: 6

Grupo: U

PASIÓN POR EDUCAR

Comitán de Domínguez Chiapas a 03 de Junio del 2020.

Estudio del Comportamiento del Consumidor

Concepto

- Se centra en las necesidades del consumidor
- Se refiere al conjunto de actividades de persona o una organización desde que tiene una necesidad hasta el momento que efectúa la compra y usa posteriormente, el producto

Constituye

- El punto de partida para satisfacerse de forma efectiva las necesidades del cliente, tanto actual como potencial
- Sin un conocimiento previo de los bienes y servicios que desea y de las actividades que realiza para adquirirlos

Factores que influyen en el comportamiento del consumidor

Internos

- Estilo de vida
- Cultura
- Motivación
- Edad
- Personalidad
- Percepción

Externos

- Calidad del Producto
- Precio
- Valoración de otros consumidores

El estudio del comportamiento del consumidor final

Incluye los siguientes aspectos

- El comportamiento de compra o adquisición, individual o en grupo
- El comportamiento de uso o consumo final de los bienes y servicios adquiridos por uno mismo o por terceras personas