UNIVERSIDAD DEL SUERTE

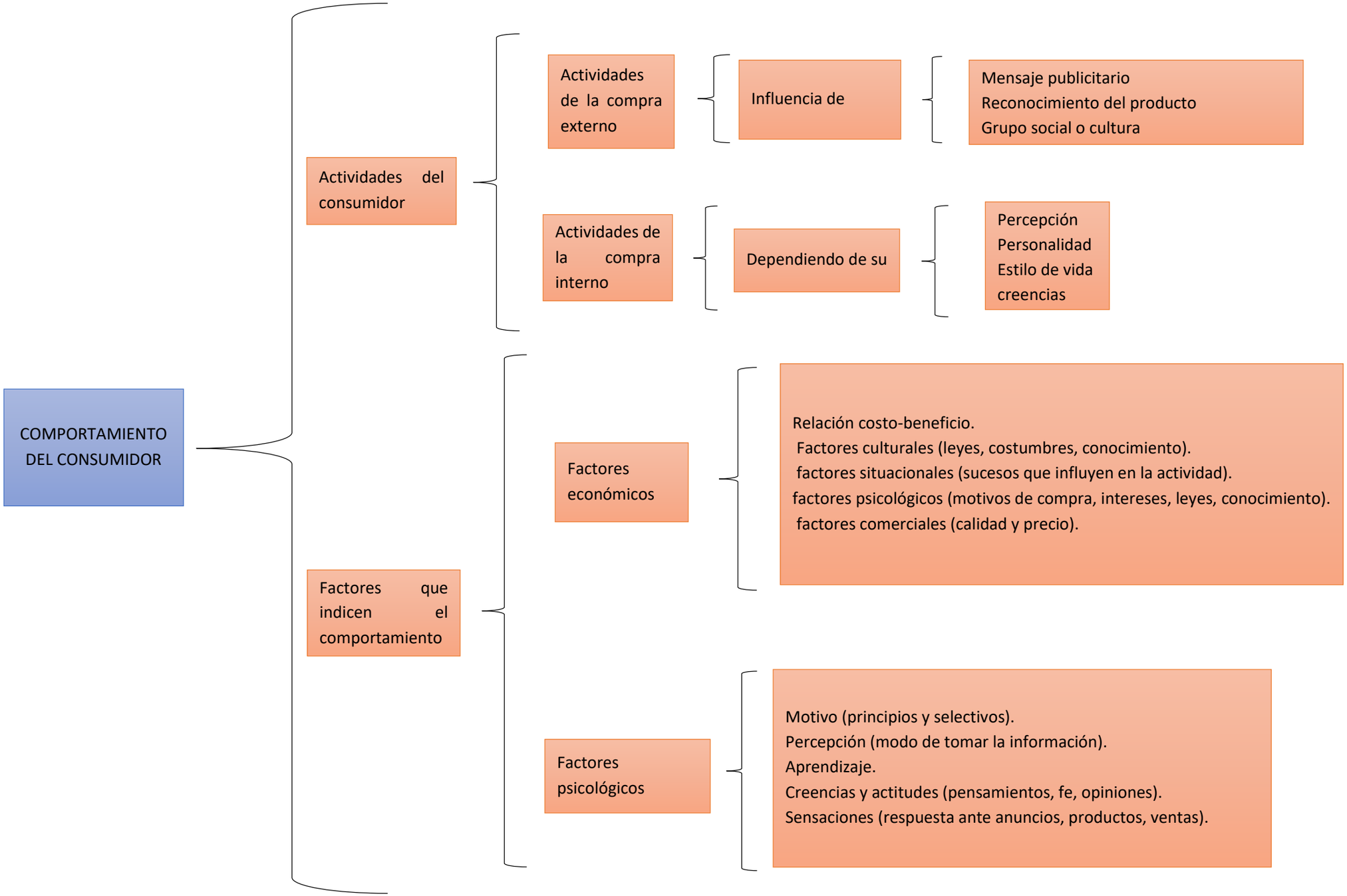
ADMINISTRACION Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS

INVESTIGACION DE MERCADO

ALDO IRECTA

ALEJANDRO LOPEZ MARINEZ

04 de junio de 2020


COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
Actividades del consumidor
Actividades de la compra externo
Influencia de
Mensaje publicitario
Reconocimiento del producto
Grupo social o cultura
Actividades de la compra interno
Dependiendo de su
Percepción
Personalidad
Estilo de vida
creencias
Factores que indicen el comportamiento
Factores económicos
Relación costo-beneficio.
Factores culturales (leyes, costumbres, conocimiento).
factores situacionales (sucesos que influyen en la actividad).
factores psicológicos (motivos de compra, intereses, leyes, conocimiento).
factores comerciales (calidad y precio).
Factores psicológicos
Motivo (principios y selectivos).
Percepción (modo de tomar la información).
Aprendizaje.
Creencias y actitudes (pensamientos, fe, opiniones).
Sensaciones (respuesta ante anuncios, productos, ventas).