



Mapa Conceptual

Comportamiento del consumidor.

Lorena del Carmen Pérez Martínez.

Administración de la Mercadotecnia.

Mtro. Gerardo Garduño Ortega.

Comitán Chiapas 17 de Octubre de 2020.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Existen varios factores que influyen en la decisión de compra de un producto

Factor Cultural

Conjunto de conocimientos, que por medio del proceso de socialización, el individuo adquiere a lo largo de su vida, familia, la religión y otras instituciones.

Entre los cuales serian:

- Las subculturas
- La clase social.

Subculturas: son individuos que conviven teniendo cultura distintas, religión o creencias, como son las Tribus urbanas.

Clase social: es un grupo homogéneo, el cual tiene un estatus y jerarquía por su nivel económico, estudios o tipo de trabajo.

Factor Social

Diversos hechos sociales que determina también el comportamiento del consumidor: la familia y grupos a la que pertenezcan, así como el rol o estatus que tenga en esos grupos.

Entre los cuales están:

- Los grupos de referencia.
- Familia.

Factores Personales

Son los relacionados con su entorno así como su idiosincrasia.

- Edad y fase de ciclo de vida.
- Ocupación.
- Estilo de vida.
- Circunstancias Económicas.
- Personalidad.

Factor Psicológico

La relación que se establece entre la sociedad y el individuo.

- Motivación
- Aprendizaje.
- Percepción.
- Convicción y actitudes.

*Bibliografía.

Administración de la mercadotecnia.