COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

NECESIDAD, GUSTO, PREFERENCIA,OPORTUNIDAD DE ALGUN PRODUCTO

MOTIVACION

-FISIOLOGICOS O PSICOLOGICOS

-PRIMARIOS O SELECTIVOS

-RACIONALES O EMOCIONALES

-CONSIENTES O INCONCIENTES

-POSITIVOS O NEGATIVOS

FUNCIONES DE COMPRA

-SEGÚN EL LUGAR Y CONDICONES DE VIDA

-EDAD Y GENERO

PROCESOS DE COMPRA

-MOTIVACION

-PERCEPCION

-EXPERIENCIAS

-CARACTERISTICAS PERSONALES

-ACTITUDES

-PRODUCTO

-PRECIO

-DISTRIBUCION

-PROMOCION

MODELOS DE COMPORTAMIENTOS DE COMPRA

-PERSEPCION

-LA EXPERIENCIA Y EL APRENDISAJE