

Nombre Del Alumno(a):
Kimberly Gálvez Barrios

Nombre Del Profesor: Ronal
salas

Nombre Del Trabajo: súper
nota

Materia: comportamiento de
el consumidor

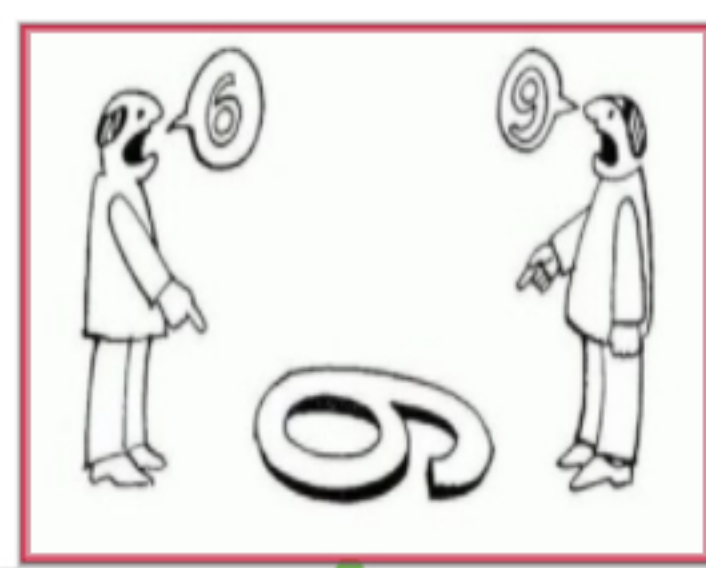
Grado: 5° cuatrimestre

Frontera Comalapa, Chiapas a 8 de Abril del 2021

**COMPORTAMIENTO
DEL CONSUMIDOR**

Influencias personales

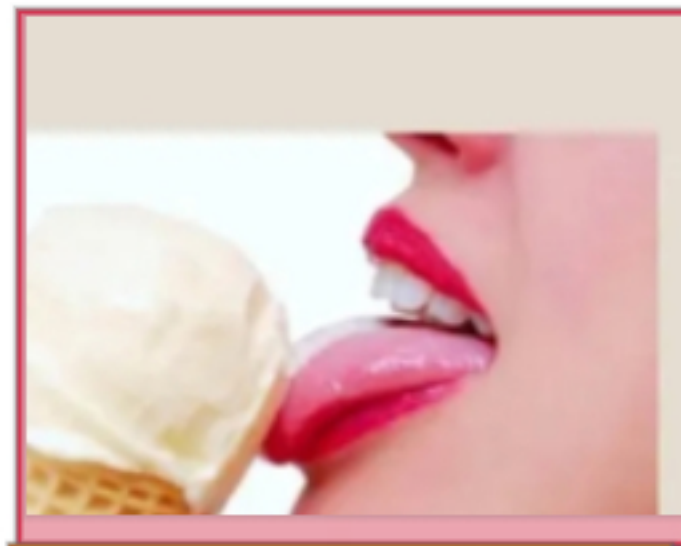
Percepción del consumidor.



Todos tenemos diferentes gustos
Y puntos de vista,
Es lo que nos hace tener una
personalidad



Diferente Estilo de vida, gustos,
clase social,
Grupo social tc.



La respuesta inmediata de
Nuestros órganos sensoriales
Ante un estímulo



Que beneficios te ofrece el producto
Y la tienda, y que tanto cumple con tus
requisitos de satisfacción

Motivación

Aprendizaje y memoria.



El aprendizaje es un proceso, mientras
que la experiencia es un resultado o
situación.



El aprendizaje puede llevar al hábito y
a la lealtad de marca

Actitud y cambio de actitud.

predisposiciones aprendidas para
responder consistentemente de
modo favorable o desfavorable a un
objeto o clases de
objetos



se desarrollan a lo largo del tiempo a
través de un proceso de aprendizaje.
Están
afectadas por las influencias



Creencias



Grupos sociales



Familia