



**Nombre Del Alumno: Sindi Berenice
Gálvez Morales**

Nombre Del Profesor: Lic. Ronal Salaz.

**Nombre Del Trabajo: Súper Nota:
“Influencias Personales ---Procesos y
comportamiento de compra”**

Materia:

“Comportamiento del Consumidor”

Grado: 5ª cuatrimestre Grupo “A”

"INFLUENCIAS PERSONALES"

PERCEPCION DEL CONSUMIDOR

"La forma en que vemos al mundo que nos rodea"



- Motivación
- Claves
- Respuesta
- Refuerzo

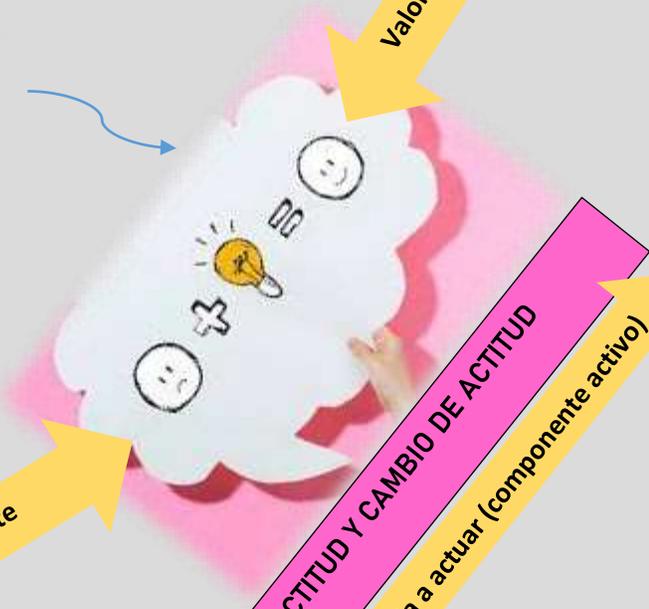
Experiencia

Creencias (componente)

+Necesidades

+Objetivos

Valoración (componente afectivo)



ACTITUD Y CAMBIO DE ACTITUD

Tendencia a actuar (componente activo)

“PROCESOS Y COMPORTAMIENTOS DE COMPRA”

- *Modelos Económicos
- *Modelos Psicológicos
- *Modelos del comportamiento del Consumidor



- +Comportamiento complejo de compra
- +Comportamiento de compra de continua evaluación
- +Comportamiento de búsqueda variada

ECONOMIA

EFICIENCIA

CONFORMIDAD

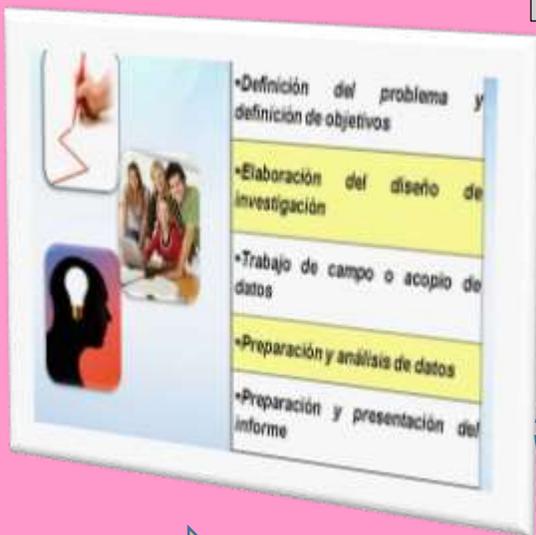


DURABILIDAD

UTILIDAD

CONVENCIMIENTO

MOTIVOS RACIONALES QUE IMPULSAN LA COMPRA



1. Emulación (imitación)
2. conformidad (deseo)
3. Individualidad (distinción)
4. Comodidad (todo a la mano)
5. Estatus (Posición)

MOTIVOS EMOCIONALES QUE MPULSEN LA COMPRA