



**Nombre del alumno: Roblero Vázquez Paulo Sergio**

**Nombre del profesor: Aldo irecta**

**Nombre del trabajo: Súper Nota**

**Materia: Mercadotecnia**

**Grado: 5to**

**Grupo: A-13 Administración Y Estrategias de negocios**

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de febrero del 2021

# MERCADOTECNIA

**Qué es el comportamiento del consumidor según Fischer, Laura y Espejo, Jorge. (2003)**

Comportamiento del consumidor: Son actos, procesos y relaciones sociales sostenidas por individuos, grupos y organizaciones para la obtención, uso y experiencia consecuente con productos, servicios y otros recursos.

Fischer, Laura y Espejo, Jorge. (2003)

**cuáles son los tipos de mercado según Mercado**

Mercado Actual, Autónomo, de capital, de la competencia, de demanda, de dinero, de la empresa, exterior, gubernamental, imperfecto, industrial, interior, interurbano, de la juventud, libre, libre de competencia, normal, objetivo, de oferta, perfecto, potencial, potencial real total, potencial real teórico total, de productores, real, regulado, rural, test, transparente, urbano y relativo. Mercado, Salvador. (2004)

**Cuándo inicia el proceso de compra en el que los consumidores finales adquieren un producto o servicio**

Comportamiento del consumidor. Proceso de compra en el que los consumidores finales adquieren un producto o servicio. Este proceso inicia cuando se reconoce la necesidad, después se identifican y evalúan alternativas, se realiza la compra, se usa y concluye con la experiencia post compra.

