



**Nombre del alumno: DIEGO IGNACIO
CRISTIANI RAMOS**

**Nombre del profesor: ALDO IRECTA
NAJERA**

Nombre del trabajo: MAPA

**Materia: COMPORTAMIENTO DEL
CONSUMIDOR**

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5

Comitán de Domínguez Chiapas a 22 de septiembre de 2021

CONSUMIDOR

SEGÚN SU PERTENENCIA

PERSONAL

Aquel que compra lo que necesita en su vida cotidiana y piensa en sí y su núcleo familiar únicamente.

ORGANIZACIONAL

Aquel que compra para una empresa, institución u organización entera, o que tiene en cuenta las necesidades de un negocio que regenta o del que participa.

SEGÚN SU CADENA

FINALES

Aquellos que dan uso a los bienes o servicios adquiridos y que agotarán su necesidad de los mismos una vez que lo hayan hecho. Son el peldaño final de la cadena.

INTERMEDIOS

Aquellos que son un eslabón intermedio de la cadena y no el final, es decir, que compran para después elaborar un producto nuevo con ello y venderlo, o que compran para revender mercancía a mayor precio (llamados normalmente revendedores). Estos consumidores no agotan su necesidad de consumo, sino que la renuevan constantemente (la invierten).