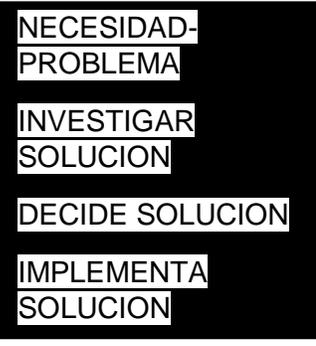


PROCESOS Y COMPORTAMIENTO DE COMPRA

PROCESO DE COMPRA



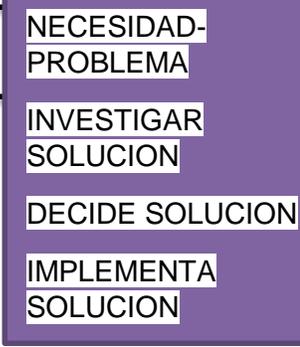
MODELACIÓN E INVESTIGACIÓN DE PROCESOS DE COMPRA

Conocer el camino que un potencial cliente recorre antes de realizar una compra.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Conjunto de actividades que las personas realizan desde el momento que se presenta una necesidad, hasta que se logra satisfacer.

FASES DEL PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA



INVESTIGACIÓN DEL CONSUMIDOR

El consumidor es una persona u organización que demanda bienes o servicios a cambio de dinero proporcionados por el productor o el proveedor de bienes o servicios.



Nombre de alumno: DIEGO IGNACIO CRISTIANI RAMOS

Nombre del profesor: ALDO

IRECTA NAJERA

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Grado:5

Comitán de Domínguez Chiapas a 09 de abril de 2021 de 2021