



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

**Nombre del profesor: Aldo Irecta**

**Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico**

**Materia: Comportamiento del consumidor**

**PASIÓN POR EDUCAR**

**Grado: 3ro**

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

Comitán de Domínguez Chiapas a 19 de enero de 2021

## ¿Qué es un 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.

es un agente económico con una serie de necesidades. También se define como aquel que consume o compra productos para el consumo

es la denominación que se da al conjunto de normas emanadas de los poderes públicos destinada a la protección del consumidor o usuario en el mercado de bienes y servicios, otorgándole y regulando ciertos derechos y obligaciones.

Los consumidores tienen cuando compran, usan, evalúan y desechan productos y servicios, con el objetivo de mejor satisfacer sus necesidades. El estudio del comportamiento del consumidor es el estudio de cómo los individuos toman decisiones para gastar sus recursos disponibles (tiempo, dinero y esfuerzo), en cuestiones relacionadas con el consumo.

## “que es un consumidor y cuáles son los tipos de estos”

### ¿Cuáles son los tipos de consumidores?

#### Consumidores estacionales.

Muchos consumidores compran y consumen productos de forma estacional. Compran en ciertos momentos, cuando surge la necesidad de determinados bienes

#### Consumidores individuales.

Estos tipos de consumidores son individuos que compran productos con el único propósito de uso personal, familiar o doméstico. Los fabricantes que venden productos a esta clase de clientes buscan constantemente ideas de actualizaciones y complementos para mejorar el atractivo de sus productos, con el propósito de estimular las ventas.

#### Consumidor organizacional.

Los consumidores empresariales compran productos para organizaciones, gobiernos o compañías. A menudo compran en grandes cantidades y pueden realizar pedidos recurrentes a largo plazo. Por esta razón, un consumidor organizacional es generalmente muy apreciado y buscado. Los productos y servicios que se venden a los consumidores organizacionales a menudo deben cumplir con estándares muy estrictos.

#### Compradores de impulso.

Se trata de consumidores que toman decisiones de compra no planificadas. Esto sucede de inmediato, en el momento en que conectan con el producto y sus características. A menudo hay algún tipo de atractivo emocional.

#### Consumidores que buscan satisfacer necesidades

. Los consumidores basados en la necesidad son los que compran bienes y servicios cuando los necesitan y no en ningún otro momento.

A estos tipos de consumidores principales habría que añadir otros tan conocidos como el consumidor habitual o el consumidor buscador de descuentos, entre otros. La variedad de clientes que puede llegar a tener un mismo negocio obliga a desarrollar una mejor comprensión de las personas que pagan para comprar sus productos,