



Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez

Nombre del profesor: Aldo Irecta

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Comportamiento Del Consumidor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: A

El consumidor

Que es un consumidor

Comportamiento de compra del consumidor: Se refiere a la forma en que compran los consumidores finales- individuos y hogares que adquieren bienes y servicios para consumo personal-.

Consumidor: Es aquel que utiliza las mercancías o artículos que compra ya sean bienes o servicios producidos.
Mercado, Salvador. (2004)

Tipos de consumidor

Por la forma de adquirir el satisfactor

- 1) Consumidor por necesidad: compra para satisfacer una necesidad y no tiene lugar fijo de compra.
- 2) Consumidor ocasional: el que compra para satisfacer sus necesidades pero no de manera inmediata.
- 3) Consumidor habitual: el que compra en el mismo lugar el mismo satisfactor, todos los días.

Por su preferencia

- 1) Por la presentación: lo elige debido a su limpieza o cantidad.
- 2) Por el tipo de producto: su tamaño o su forma de pago (al contado o crédito).

Por sus factores de compra

- 1) ¿Dónde se toma la decisión de compra?
- 2) ¿Quién la decide?
- 3) ¿Dónde se realiza la compra?
- 4) ¿Quién compra?
- 5) ¿Quién usa el producto?

Por sus impulsos de compra

- 1) Deseo de conformidad (todo a la mano). Ejemplo (control de la televisión).
- 2) Importancia del tiempo (no hay tiempo para comprar).
- 3) Aumento de tiempo de descanso (se da preferencia a los artículos deportivos).
- 4) Deseos de comodidad: el consumidor quiere todo a la mano.

Por sus patrones de compra

- 1) ¿Quién?
- 2) ¿Dónde?
- 3) ¿Cómo?
- 4) ¿Cuándo?
- 5) ¿Por qué?
- 6) ¿Para qué?