

**Materia: Investigación de mercados.**

**Alumno: Luis Fernando D  
catedrático: Aldo Irecta**

## - Características socioeconómicas del consumidor

Las variables socioeconómicas evidencian situaciones o estados alcanzados y conocimientos adquiridos

ocupación, profesión o actividad desempeñada.

**Los ingresos periódicos obtenidos.**

**El patrimonio acumulado.**

**El nivel de estudios alcanzado..**

## Características demográficas del consumidor

Las variables demográficas y socioeconómicas son características objetivas del comprador. Son, por lo general, fáciles de medir. Todas ellas influyen en las distintas fases del proceso de decisión de compra, así como sobre las restantes variables internas (motivación, percepción, aprendizaje y actitudes)

Las variables demográficas hacen referencia a los atributos biológicos del individuo, a su situación familiar y a su localización geográfica

**Edad. Género. Estado civil. Posición familiar**

## Estudio del comportamiento del consumidor

se deriva del concepto actual de la mercadotecnia se centra en las necesidades del consumidor.

Dicho estudio constituye el punto de partida para la aplicación de un auténtico concepto de mercadotecnia, puesto que difícilmente podrán satisfacerse de forma efectiva las necesidades del cliente, tanto actual como potencial, sin un conocimiento previo de los bienes y servicios que desea y de las actividades que realiza para adquirirlos

## Determinantes internos del comportamiento del consumidor

Los determinantes individuales o factores internos que influyen en el comportamiento de compra pueden agruparse en cinco tipos: la motivación, la percepción, la experiencia, las características personales (demográficas, socioeconómicas y psicográficas) y las actitudes.

## objetivos

**Motivación:** El proceso de decisión de compra se inicia, como se ha indicado, con el reconocimiento de una necesidad

**Percepción:** La percepción es un proceso de selección, organización e integración de los estímulos sensoriales en una imagen significativa y coherente

**Actitudes:** son predisposiciones aprendidas para responder consistentemente de modo favorable o desfavorable a un objeto o clases de objetos