



Nombre de alumno: Juan José Rodríguez Galindo

Nombre del profesor: Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: mapa conceptual

Materia: comportamiento del consumidor

Grado: 5 cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 enero de 2022 .

Comportamiento del Consumidor

El consumidor

Los consumidores finales compran los bienes y servicios para uso personal o en el hogar

Proceder del consumidor

adquiere artículos con base en una demanda primaria y en otras según la demanda selectiva. Hay seis premisas relacionadas con el proceder del consumidor.

Tipos de consumidor

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

Aspectos importantes

Por su preferencia, Por sus factores de compra, Por sus impulsos de compra, Por sus patrones de compra

Bibliografía básica y complementaria:

- Fischer, Laura y Espejo Jorge. (2017). *Mercadotecnia*. Ciudad de México: Mcgraw Hill.
- Santesmases, Miguel. (2016). *Fundamentos de mercadotecnia*. Ciudad de México: Grupo editoria patria.
- Chong, Luis. (2009). *Promoción de ventas*. Ciudad de México: Gránica.
- Mita, Erick. (2013). *Comportamiento del consumidor*.
- Rabadán, David. (2013). *Proceso de decisión del consumidor: UIC*