



**Nombre de alumno: Karol Sherlyn Pérez
Perez.**

**Nombre del profesor: Gerardo Garduño
Ortega.**

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual.

**Materia: Comportamiento del
Consumidor.**

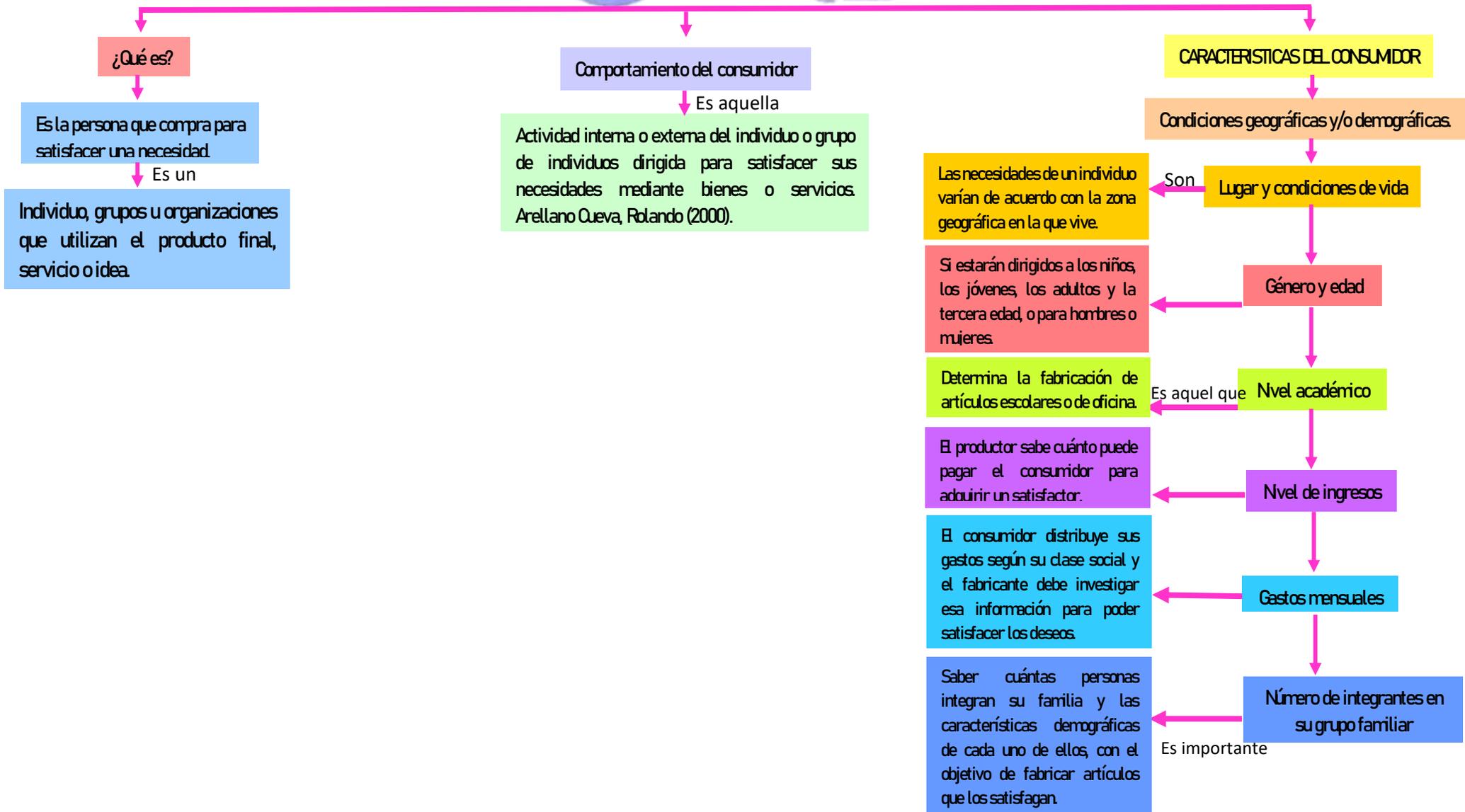
PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5to cuatrimestre.

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 07 enero de 2022.

EL CONSUMIDOR



Características requeridas

PROCEDER DEL CONSUMIDOR

El consumidor en ocasiones adquiere artículos con base en una demanda primaria y en otras según la demanda se-lectiva.

Hay seis premisas relacionadas con el proceder del consumidor:

¿Cuál es la información que necesita?

Cuál es el producto, para qué sirve, sus características

Forma de uso, ingredientes, información nutricional

Su durabilidad, puntos de venta y, sobre todo, el precio.

¿Cómo afronta el problema de comprar?

El consumidor ya que, al adquirir un producto, siempre está atento a su estado en el anaquel.

Por ejemplo

Si está sucio, golpeado, si se encuentra muy arriba, muy abajo o cerca del líder.

A demás

Hay que saber qué días acude al establecimiento y si lo hace solo o en compañía de su familia.

¿Qué lo motiva realmente a comprar?

La mercadotecnia es la satisfacción del consumidor en el momento preciso, en el lugar adecuado y a un precio justo.

¿Qué producto está comprando?

Es importante conocer los productos que el consumidor compra

¿Por qué?

Para producir uno con características similares, de mejor calidad y con un precio competitivo.

El consumidor compra

Y

Se basa en la utilidad de satisfacción

¿Por qué elige cierta marca?

Por

- La imagen.
- El posicionamiento.
- Prestigio.
- Confianza.

¿Por qué cambia?

Quizá se deban a que salió al mercado un nuevo producto o porque el satisfactor que por lo regular compra:

- Ha disminuido su calidad.
- Ha aumentado su precio.
- Llega tarde al centro de consumo.
- Esta físicamente maltratado.
- Su fecha de caducidad ha vencido.
- En el anaquel, lo acomodan junto al líder.