

el consumidor

es la persona que compra para satisfacer necesidades.

etapas

- información
- fuerzas sociales
- grupo
- fuerzas psicológicas
- factores situacionales.

1



motivo

sentimiento
racionalismo

2

Comportamiento del consumidor

son procesos y una experiencia consecuente con productos, servicios y otros recursos.

3



4

comportamiento

refiere a aquella actividad interna o externa del individuo o grupo de individuos dirigida para satisfacer sus necesidades mediante bienes o servicios

5

Este proceso inicia cuando se reconoce la necesidad, después se identifican y evalúan alternativas



Chien Fan
Denisse Liu
Robles

REFERENCIAS

universidad del surese antologia de mercadotecnia nutricional.2022
C:/Users/alexm/Desktop/Mercadotecnia %20nutricional.pdf