

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Nombre de alumno: Valeria Gutiérrez Gutiérrez

Nombre del profesor: Roberto René Pinto

Nombre del trabajo: Cuadro
sinóptico

Materia: Comportamiento del
consumidor

Grado: 5°

PASIÓN POR EDUCAR

07 de marzo de 2022

Fundamentos
elementales
&
Factores ambientales

El consumidor

Los consumidores finales compran los bienes y servicios para uso personal o en el hogar. El comportamiento de compra de los consumidores finales se describe como un proceso de decisión de compra de cinco etapas influenciado por la información, las fuerzas sociales y de grupo, las fuerzas psicológicas y los factores situacionales.

Tipos de consumidor

- 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.

Cultura

Los cambios culturales y sociales experimentados en la sociedad occidental han sido sustanciales en las últimas décadas. El incremento de los recursos económicos y del nivel cultural, así como la paulatina disponibilidad de más tiempo libre de grupos cada vez más numerosos de la sociedad mexicana, ha originado un cambio en los estilos de vida.

Subcultura

Adolescencia y juventud son etapas del ciclo vital en las que aumenta la necesidad de adscripción, identificación y de sentirse parte del grupo; a menudo con rebeldía, cuestionando las normas del mundo adulto.