



Nombre del alumno: Valeria

Carolina Torres Kanter

Nombre del profesor: Lic.

Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: Súper Nota

“El Consumidor”

Materia: Mercadotecnia

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 28 de Enero de 2022

El Consumidor

“Una persona que presenta ante el mercadólogo sus deseos y necesidades”

Se debe conocer

Características del consumidor:

- Lugar y condiciones de vida
- Género y edad
- Nivel académico
- Nivel de ingresos
- Gastos mensuales
- Número de integrantes en su grupo familiar

Proceder del consumidor:

- ¿Cuál es la información que necesita?
- ¿Cómo afronta el problema de comprar?
- ¿Qué lo motiva realmente a comprar?
- ¿Qué producto está comprando?
- ¿Por qué elige cierta marca?
- ¿Por qué cambia?

Necesidades

“Falta de las cosas que son menester para la vida”.

Pueden ser:

- Físicas: Necesarias para su existencia
- Sociales: Surgen de la interacción

Hábitos de compra

- Reconocer una necesidad
- Identificar alternativas
- Evaluar alternativas
- Tomar una decisión
- Adquirir un comportamiento de compra

Hábitos de compra

De acuerdo con el ciclo de vida

- Solteros o padres solteros
- Casados sin hijos o matrimonios jóvenes
- Casados con hijos pequeños o padres solteros
- Casados con hijos mayores
- Personas mayores

Tipos de consumidor

- Por la forma de adquirir el satisfactor:
 - Consumidor habitual
 - Consumidor ocasional
- Por su preferencia:
 - Por la preferencia (limpieza o cantidad)
 - Por el tipo de producto (tamaño o forma de pago)
- Por sus factores de compra
- Por sus impulsos de compra
- Por sus patrones de compra

Motivos que impulsan la compra

Racionales

- Economía
- Durabilidad
- Eficiencia
- Utilidad
- Conformidad
- Convencimiento

Emocionales

- Emulación
- Comodidad
- Conformidad
- Ambición
- Individualidad
- Estatus