



Nombre de alumno: Jorge Arturo Estrada Borraz

Nombre del profesor: GERARDO GARDUÑO ORTEGA

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Grado: 4

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 enero de 2022 .

**Motivos
emocionales
que impulsan
la compra**

Emulación

Comprar algún producto o marca que tenga otra persona para parecer a alguien más

Conformidad

Comprar por ejemplo tenis "Jordan" por estar a la moda o por tener los tenis de un gran basquetbolista.

Individualidad

Por ejemplo los audífonos Bluetooth y ya no usar de cable para ser distintos a los demás.

Comodidad

Llevar mi auto a que lo laven en lugar de yo lavarlo por que prefiero estar cómodo

Ambición

Por ejemplo poseer el mejor teléfono y el más nuevo solo por ambición sin importar nada.

Estatus

Poseer uno de los mejores autos de la mejor marca para mejor estatus o posición