



**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