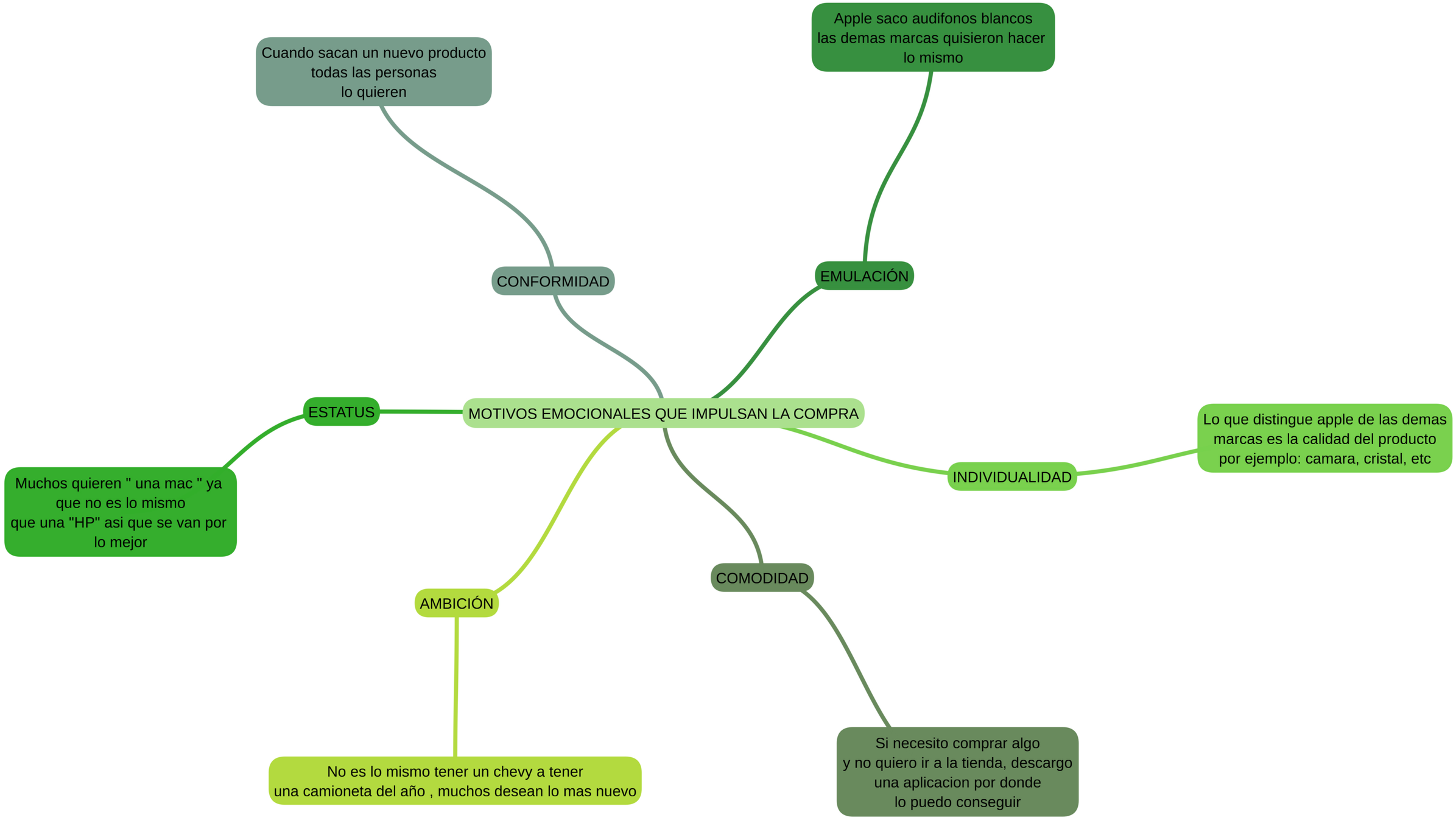
miMind


MOTIVOS EMOCIONALES QUE IMPULSAN LA COMPRA
CONFORMIDAD
Cuando sacan un nuevo producto todas las personas lo quieren
EMULACIÓN
Apple saco audifonos blancos las demas marcas quisieron hacer lo mismo
ESTATUS
Muchos quieren " una mac " ya que no es lo mismo que una "HP" asi que se van por lo mejor
INDIVIDUALIDAD
Lo que distingue apple de las demas marcas es la calidad del producto por ejemplo: camara, cristal, etc
AMBICIÓN
No es lo mismo tener un chevy a tener una camioneta del año , muchos desean lo mas nuevo
COMODIDAD
Si necesito comprar algo y no quiero ir a la tienda, descargo una aplicacion por donde lo puedo conseguir