



Nombre de alumno: **Gerardo Israel Morales Rubio**

Nombre del profesor: GERARDO GARDUÑO ORTEGA

Nombre del trabajo: **actividad**

Materia: **AMD empresas familiares**

Grado: **4**

Grupo: **A**

Comitán de Domínguez Chiapas a 7 julio 2022



Motivos emocionales que impulsan la compra

Emulación (imitación)

Comprar un coche deportivo igual que al de mis amigos.
Por que nos gusta mucho correr y así sentiremos más parte del grupo.

Conformidad (Deseo)

Conseguir el iPhone más nuevo del mercado.

Individualidad

Usar Botas Cuadra hace la diferencia entre los demás

Comodidad

Dejar el coche en el estacionamiento para no caminar y perder tiempo

Ambición

Tener las mejores Tiendas del Mercado

Estatus

Tener las mejores tiendas del mercado, para poder darnos lujos mejores (Coches, joyas, Ropa etc)



