



Mi Universidad

SUPER NOTA

**NOMBRE DEL ALUMNO: PRISCILA
ALEJANDRA LÓPEZ GÓMEZ**

**NOMBRE DEL TEMA: EL ESTUDIO DEL
COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL
CONSUMIDOR**

PARCIAL: IV

NOMBRE DE LA MATERIA: MERCADOTECNIA

**NOMBRE DEL PROFESOR: ANA LAURA
CULEBRO TORRES**

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y
ESTRATEGIA DE NEGOCIOS**

CUATRIMESTRE: 5TO

EL ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Es el conjunto de actividades que lleva a cabo una persona o una organización desde que tiene una necesidad hasta el momento que efectúa la compra y usa, posteriormente el producto.

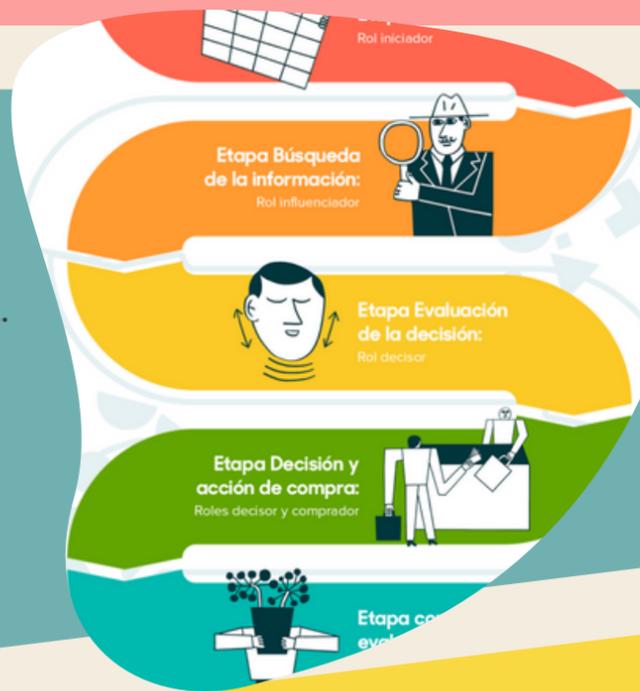


ASPECTOS QUE INCLUYE EL ESTUDIO DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR FINAL

1. El comportamiento de compra de adquisición.
2. El comportamiento de uso de consumo final.
3. El estudio del comportamiento de las organizaciones.

EL PROCESO DE DECISION DE COMPRA

1. Se inicia con el reconocimiento del problema.
2. Búsqueda de información, que puede ser interna.
3. Evaluación o análisis de las alternativas.
4. Comprar el producto o por lo contrario no comprarlo.
5. Aparecerán los sentimientos o sensaciones posteriores a la misma.



DETERMINANTES INTERNOS DEL COMPORTAMIENTO

1. La motivación.
2. La percepción.
3. La experiencia.
4. Características demográficas, socioeconómicas y psicográficas del comprador.

CONDICIONANTES EXTERNOS DEL COMPORTAMIENTO

Son las variables del entorno que influyen en el comportamiento del consumidor, tales como el entorno económico, político, legal, cultural, tecnológico y medio-ambiental, la clase social, la familia, las situaciones de compra y consumo, etc.



FUENTE DE INFORMACIÓN: Hojas de información proporcionada por la profesora.