

UDS

Nombre del alumno : Juan Jose Rodriguez
Galindo

nombre del maestro: Ana Laura
Culubro

materia: mercadotecnia

trabajo: super nota

grado: 5 cuatrimestre
grupo: A

FECHA: 29/03/2023

el estudio del comportamiento del consumidor

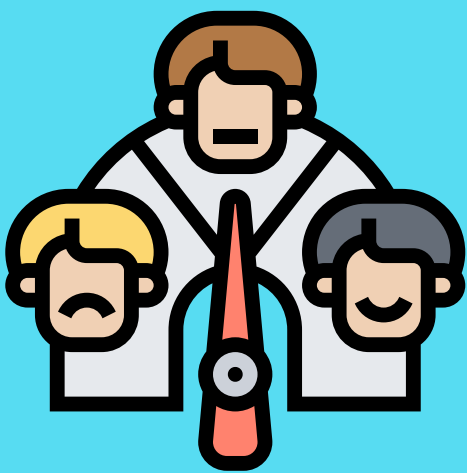


COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

conjunto de actividades que lleva a cabo una persona en una organización desde que tiene una necesidad hasta el momento que efectúa la compra y lo usa

PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

esta formado por una serie de fases o etapas secuenciales cuya importancia intensidad y duración depende el tipo de compra que se efectúe

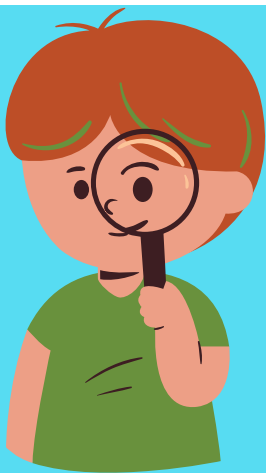


DETERMINANTES INTERNOS DEL COMPORTAMIENTO

determinantes individuales o factores internos que influyen en el comportamiento de compra pueden agruparse en cinco tipos: la motivación, la percepción, la experiencia, las características personales y las actitudes

LA MOTIVACIÓN

la motivación afecta directamente a los criterios específicos de la evaluación de una necesidad



LA PERCEPCIÓN

percibir es ver, oír, tocar, gustar o sentir internamente alguna cosa, sujeto, objeto, acontecimiento o relación y organizar, interpretar, derivar significado de la experiencia

bibliografía :
apunte y hojas dadas en clases