

FUNDAMENTOS ELEMENTALES

El consumidor

Se refiere a la forma en que compran los consumidores finales- individuos y hogares que adquieren bienes y servicios para consumo personal-. Todos estos consumidores finales combinados constituyen el mercado del consumidor.

Consumidor: Es aquel que utiliza las mercancías o artículos que compra ya sean bienes o servicios producidos.



Características del consumidor

Es tarea de la empresa productora conocer las características del consumidor, las cuales no son otra cosa que sus condiciones geográficas y/o demográficas y a continuación se explican:

- Lugar y condiciones de vida.
- Género y edad.
- Nivel académico.
- Número de integrantes en su familia
- Nivel de ingresos.
- Gastos mensuales.



Proceder del consumidor

Así como las características del consumidor, para el fabricante también es imprescindible conocer el proceder del consumidor

- 1) ¿Cuál es la información que necesita?
- 2) ¿Cómo afronta el problema de comprar?
- 3) ¿Qué lo motiva realmente a comprar?
- 4) ¿Qué producto está comprando?
- 5) ¿Por qué elige cierta marca?
- 6) ¿Por qué cambia?



Tipos de consumidor

- Por la forma de adquirir el satisfactor
- Por su preferencia
- Por sus factores de compra
- Por sus impulsos de compra
- Por sus patrones de compra
-

