

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Es la persona o personas que tienen la intención de ordenar o utilizar bienes, productos o servicios.

TIPOS DE CONSUMIDOR: Optimista, Activista, Emocional, Conservador, Racional y Exceptico.

NECESIDADES HUMANAS TEORIA PSICOLOGICA DE ABRAHAM MASLOW



COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL CONSUMIDOR

Se refiere a la forma en que compran los consumidores finales, individuos que adquieren bienes y servicios para consumo personal.

TIPOS DE COMPORTAMIENTO DE COMPRA

COMPRA COMPLEJA: Surge cuando los consumidores compran un producto caro, el riesgo de compra es muy alto, amigos, familiares y expertos antes de tomar decisiones.

REDUCE LA DISONANCIA: Cuando el consumidor tiene dificultades para identificar las diferencias entre una marca o le preocupa arrepentirse de su elección.

HABITUAL DE COMPRA: Cuando los consumidores están comprando productos que utilizan para su rutina diaria, no piensan mucho.

CARACTERISTICAS GENERALES DEL CONSUMIDOR:

- Lugar y condiciones de vida
- Genero y Edad
- Nivel Académico
- Nivel de ingresos
- Gastos mensuales

XIMENA VELASCO GARCIA

