

UDS

Nombre del alumno: Juan Jose
Rodriguez Galindo

Nombre del maestro: Julibeth Martinez

Materia: comportamiento del
consumidor

Trabajo: super nota

grado: 5 cuatrimestre

grupo: A

fecha: 17/01/23

FUNDAMENTOS ELEMENTALES

EL CONSUMIDOR

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



CONSUMIDOR POR NECESIDAD

COMPORTAMIENTO DE COMPRA DEL CONSUMIDOR

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

TIPOS DE CONSUMIDOR

Consumidor por necesidad,)
Consumidor ocasional y
Consumidor habitual



IMPULSOS DE COMPRA

Deseo de conformidad,
Importancia del tiempo,
Aumento de tiempo de
descanso y Deseos de
comodidad y Deseos de
comodidad

Bibliografía básica y complementaria

Fischer, Laura y Espejo Jorge. (2017). Mercadotecnia. Ciudad de México: Mcgraw Hill. Santesmases, Miguel. (2016). Fundamentos de mercadotecnia. Ciudad de México: Grupo editoria patria. Chong, Luis. (2009). Promoción de ventas. Ciudad de México: Gránica. Mita, Erick. (2013). Comportamiento del consumidor. Rabadán, David. (2013). Proceso de decisión del consumidor: UIC