



Nombre de alumno: Yessica Ibet Vázquez Flores

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García Hernández

Nombre del trabajo: Tipos de consumidores

Materia: Comportamiento del consumidor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 5to

Grupo: LAN02SDC0121-A

Tipos de consumidor

Por la forma de adquirir el satisfactor

- Consumidor por necesidad — Compra para satisfacer una necesidad y no tiene lugar fijo de compra.
- Consumidor ocasional — El que compra para satisfacer sus necesidades pero no de manera inmediato
- Consumidor habitual — El que compra en el mismo lugar el mismo satisfactor, todos los días

Por su preferencia

- Por la presentación — Lo elige debido a su limpieza o cantidad
- Por el tipo de producto — Su tamaño o su forma de pago (al contado o crédito)

Por sus factores de compra

- ¿Dónde se toma la decisión de compra?
- ¿Quién la decide?
- ¿Dónde se realiza la compra?
- ¿Quién compra?
- ¿Quién usa el producto?

Por sus impulsos de compra

- Deseo de conformidad (todo a la mano)
- Importancia del tiempo (no hay tiempo para comprar)
- Aumento de tiempo de descanso (se da preferencia a los artículos deportivos)
- Deseos de comodidad: el consumidor quiere todo a la mano

Por sus patrones de compra

- ¿Quién? El fabricante debe saber quién compra, quién acude al establecimiento, y quién usa el producto o si es un consumidor comprador
- ¿Dónde? Es importante para el fabricante saber cuál es el sitio al que el consumidor acude a hacer sus compras
- ¿Cómo? Conocer la modalidad acostumbrada por el consumidor (crédito, contado, solo, en familia, así como la cantidad de producto que adquiere)
- ¿Cuándo? Los días y horarios en los cuales el consumidor acude al establecimiento para la adquisición de su satisfactor
- ¿Por qué? Los motivos por los cuales prefiere un establecimiento
- ¿Para qué? Es preciso determinar si acude al establecimiento a comprar, a comparar productos y precios o por otras razones