



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Nombre del alumno: Martín de Jesús Aguilar Espinosa

Tema: Factores Que Influyen En El Comportamiento Del Consumidor

Unidad: 4

Asignatura: Comportamiento Del Consumidor

Profesora: Lucero Del Carmen García Hernández

Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios

Actividad: Súper Nota

Quinto Cuatrimestre

Fecha: 14 De Febrero 2023

Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.

Preferencias personales: Las características de personalidad determinan profundamente la decisión de compra.



Nivel socioeconómico: Se encuentra en la base de todas las decisiones de compra.



Estilo de vida: Es una variable esencial en la elección de los productos y en el comportamiento del consumidor.



Costumbres, tradiciones y valores compartidos: Grupos culturales.



Etapa vital: Nuestros intereses y prioridades van cambiando a medida que atravesamos las diferentes etapas del ciclo vital.



Grupos Sociales: Desde la sociedad hasta la familia, así como los grupos de trabajo y de amigos, influyen en nuestras decisiones de compra.



Proceso de decisión de compra.

Te ayuda a visualizar lo que tú cliente siente y necesita durante su proceso de decisión de compra.



Reconocimiento: En esta fase el cliente se hace consciente de su necesidad.



Consideración: El cliente muestra su interés activo en recabar datos específicos en torno a su situación.



Decisión: Un cliente informado tiene mejores herramientas para llegar al final de su proceso de decisión de compra.



Reconocimiento, consideración, decisión, compra y posventa.



Puede iniciar su proceso como un extraño que busca información y finalizar como tú cliente.

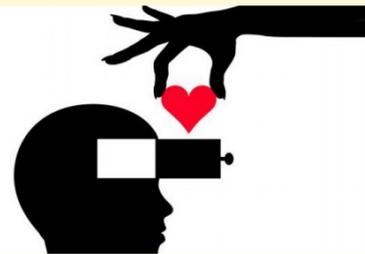


Influencias personales del consumidor.



Memoria: La capacidad de retener nueva información por periodos cortos de tiempo.

motivación del consumidor: Son los factores subyacentes que se combinan para influir en las decisiones de compra de tus clientes.



Actitud: Nos impulsa a profundizar en el conocimiento que tenemos sobre el comportamiento del consumidor.

Capacidad de captar a través de los sentidos las señales.



BIBLIOGRAFÍA:

Marketinglink.<https://marketinglink.up.edu.pe/los-principales-factores-influyen-la-conducta-del-consumidor/>