



**Nombre de la alumna: Ana Cristina
Jiménez Espinosa**

**Nombre del profesor: Lic. Yesica
Dariana Sánchez Sánchez**

Nombre del trabajo: Súper Nota

**Materia: Comportamiento del
consumidor.**

Grado: 5°

Grupo: Administración de Empresas

Característica del consumidor

Busca productos que sean originales, y tratan de alegrar toda campaña que sea engañosa.



Característica del comportamiento del consumidor

Son las actividades que lleva a cabo una persona o una organización desde que tiene una necesidad hasta el momento que efectúa la compra y usa el producto.



Pasos del Comportamiento del Consumidor



Tipos de consumidor

- Consumidor tradicional o conservador.
- Consumidor impulsivo.
- Consumidor escéptico.
- Consumidor emocional.
- Consumidor indeciso.
- Consumidor que busca ofertas.



TIPOS DE COMPORTEMENTO DEL CONSUMIDOR



EL CONSUMIDOR

Factores que influyen en la vida del consumidor

El comportamiento del consumidor, se trata de factores como el precio y la calidad del producto o servicio y también en el tipo de relación que establece

Factores que influyen en el comportamiento del consumidor



Aprendizaje del consumidor

Es el proceso que permite a las personas que adquieren cierto conocimiento y cierta experiencia en relación a sus compras y al consumo.

Pasos del Comportamiento del Consumidor



Proceso de información del consumidor

- Los 5 pasos del proceso.
- Búsqueda de información: recopila información.
- Evaluación de alternativa: evaluaciones comparables.
- Decisión de compra: realizan la compra.
- Evaluación posterior a la compra: reflexión sobre la compra realizada.



Proceso de investigación del consumidor

Es la disciplina que está dedicada a construir un cuerpo de conocimiento para entender aquellas que hace los consumidores actúan y para saber mercadólogos pueden satisfacer mejores necesidades y deseos.



Elementos del aprendizaje del consumidor

El proceso de aprendizaje se conforma por cuatro elementos básicos. Motivación, señales, respuesta y reforzamiento.

Elementos del Aprendizaje del Consumidor



EL CONSUMIDOR

Clasificación del consumidor

Es una estrategia que adoptan las empresas para agrupar a las personas que compran sus productos y servicio según criterios preestablecido que puede ser posible organizar clases de consumidores según: el canal, utilizada comprar, (sitio web, redes social).



Proceso del consumidor

Es el estudio del comportamiento que los consumidores muestran al buscar comprar, utilizar, evaluar y desechar los productos y servicio que consideren, satisfarán sus necesidades.

Proceso de compra

Es la estrategia que define todo el camino que sigue una persona hasta tomar una decisión de comprar el producto o servicio de la empresa suele tener 4 pasos Aprendizaje, reconocimiento, consideración y decisión.



CONCLUSIÓN

En esta actividad que es una super nota se vio que existen factores externos e internos que inciden en nuestra conducta y comportamiento en las decisiones de compra que enfrentamos a diario, dependiendo de la importancia de dicha adquisición seguimos algunas etapas que nos llevan a esa determinación final o, por el contrario, si la compra no es tan relevante, usamos atajos para ahorrar tiempo y contratiempos en el proceso como consumidores siempre nos enfrentamos a incertidumbres. Cuanto más conocimiento tengamos sobre un bien o servicio, más acertada será la decisión de compra del consumidor. Habrá un criterio más amplio y menos opciones de compra cuanto más información pertinente se conozca sobre ellos, más allá del precio y la marca además, esto depende del tipo de consumidor y la categoría de bienes o servicios seleccionados.