



Nombre de alumno: Daymara Isamar Hernández Ramos.

Nombre del profesor: Yesica Dariana Sánchez Sánchez.

Nombre del trabajo: Super nota.

Materia: Comportamiento del consumidor.

Grado: 5°

Grupo: LAE.

TIPOS DE CONSUMIDOR



Son las personas que investigan un poco antes de comprar, no conocen bien el producto.

3. CONSUMIDORES DE BÚSQUEDA EXTENSA



Personas que investigan a fondo antes de comprar.
Ej. Una casa, un carro.



4. CONSUMIDORES IMPULSIVOS

Personas que compran cosas innecesarias, sin mucha consideración.

1. CONSUMIDORES RUTINARIOS

Son las personas que compran lo mismo y no investigan antes de comprar.

• POR SU COMPORTAMIENTO DE COMPRA

• POR SU ESTILO DE VIDA

TIPOS DE CONSUMIDOR

1. CONSUMIDORES ACTIVOS



- ✓ AIRE LIBRE
- ✓ DEPORTES, VIAJAR
- ✓ EXPERIMENTAR

2. CONSUMIDORES ORIENTADOS A LA FAMILIA



- ✓ VIDA FAMILIAR ACTIVA
- ✓ SATISFACER NECESIDADES FAMILIARES

3. CONSUMIDORES PASIVOS



- ✓ ACTIVIDADES TRANQUILAS
- ✓ TIEMPO EN CASA, RELAJACIÓN

4. CONSUMIDORES ORIENTADOS AL TRABAJO



- ✓ TIENEN UNA VIDA PROFESIONAL
- ✓ VALORAN PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE LES AYUDA EN SU TRABAJO

TIPOS DE CONSUMIDOR

3. CONSUMIDORES EMOCIONALES

Toman decisiones de compra, basándose en sus sentimientos y emociones.



Personas sociales, disfrutan estar con varias personas, convivir con amigos, les gusta ir de compras, estar en tendencia.

2. CONSUMIDORES EXTROVERTIDOS

• POR SU PERSONALIDAD

1. CONSUMIDORES INTROVERTIDOS

Personas reservadas, prefieren estar en grupos pequeños prefieren hacer las cosas desde casa como compras en línea para evitar socializar.



4. CONSUMIDORES RACIONALES

Razonan, comparan precios y opiniones antes de adquirir un producto o servicio.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ESTILO DE VIDA DEL CONSUMIDOR

DEMOGRÁFICOS

EJEMPLO: UNA PERSONA NO GASTA LO MISMO, QUE UN ADULTO CON



CULTURALES

MI SOCIEDAD



MI DECISIÓN DE COMPRA



PSICOLÓGICOS

- LA PERSONALIDAD
- LAS ACTITUDES
- LAS CREENCIAS
- LAS EXPERIENCIAS
- LOS EVENTOS DE VIDA



AMBIENTALES

EL ENTORNO FISICO Y SOCIAL TAMBIÉN PUEDE INFLUIR EN EL ESTILO DE VIDA DE UNA PERSONA



SOCIALES



- INFLUYE EN LAS DECISIONES DE COMPRA:
- LOS GRUPOS
 - AMIGOS
 - FAMILIA



TECNOLÓGICOS

TRABAJAR DESDE CASA



COMPRAR EN LINEA



APRENDIZAJE DEL CONSUMIDOR

- Desarrollar lealtad hacia una marca.
- Repetir los mensajes publicitarios acerca de las marcas.
- Dar opiniones del producto o servicio acerca de sus características, calidad, precio, etc.

APRENDIZAJE DIRECTO/ EXPERIENCIA DIRECTA



APRENDIZAJE INDIRECTO



CONCLUSIÓN

Puedo concluir que el consumidor es aquel agente que consume determinados bienes o servicios que a través de los productores o proveedores llegan a su disposición, además que el tipo de consumo de cada individuo variara de acuerdo al tipo de consumidor que sea y a los factores que influyen en su estilo de vida, todo esto será fundamental para ver que producto/ servicio va a adquirir, es decir, de acuerdo a esto tomará la decisión de lo que consumirá. Y después de haberle dado utilidad al bien o servicio, la persona determinará que tan factible le fue, sea que haya decidido comprarlo por si mismo o por alguna recomendación, con esto dará su opinión buena o mala.