



**Mi Universidad**

## **Infografía**

**NOMBRE DEL ALUMNO: JUAN JOSE PEREZ MENDEZ**

**NOMBRE DEL TEMA: CONSUMIDOR Y TIPOS DE CONSUMIDORES**

**MATERIA: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

**CATEDRATICO: DARLING DOLLI GUZMAN SANCHEZ**

**LICENCIATURA: ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS**

**CUATRIMESTRE: 5TO**

**FECHA: 13-MARZO -2023**



**El consumidor:** un consumidor es toda persona física que actúe de forma ajena a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión.

Nos referimos a consumidor cuando hablamos de adquisición de bienes y a usuario cuando lo hacemos sobre la contratación de servicios

### Consumidor impulsivo

Un consumidor impulsivo es alguien que no lo necesita, pero lo quiere, productos de moda y prestan atención a influencias externas.



### Consumidor reservado

Características:

- ✚ Evita mirar a los ojos
- ✚ Procura tener distancia con el vendedor
- ✚ Necesita tiempo para valorar y decidir



### Consumidor dominante:

- ✚ Cree conocer el producto
- ✚ Necesita expresar sus conocimientos
- ✚ Mostar superioridad y controlar la conversación



### **Consumidor optimista:**

No le importa pagar más si es de alta calidad  
Su prioridad es comprar productos de alta calidad



### **Consumidor indeciso**

Las reseñas negativas pueden generar un aborto de la compra y sobre todo muestra una actitud de duda e indecisión

### **Bibliografía básica y complementaria:**

- Schiffman G. L., Comportamiento del consumidor, México, Pearson Educación, 2005.
- Olson C. J., Comportamiento del consumidor y Estrategia de marketing, México, Mc. Graw Hill, 2006.
- Cohen M., El comportamiento del consumidor (Quiénes son, por qué compran y cómo se puede anticipar cada uno de sus movimientos), México, Mc. Graw Hill, 2006.
- Stanton W., Fundamentos de marketing, México, Mc. Graw Hill, 2008.
- Barquero J. D., Marketing de clientes, Mc. Graw Hill, 2007.

