



**Nombre del alumno: Saúl Álvarez  
Gómez**

**Nombre del profesor: Darling Dolli  
Guzmán Sánchez**

**Nombre del trabajo: Infografía**

**Materia: comportamiento del  
consumidor**

**Grado: 5 cuatrimestre**

**Grupo: A**

PASIÓN POR EDUCAR

# COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

1)

## consumidor

persona que compra un producto o servicio



2)

## ¿Quién es el consumidor?

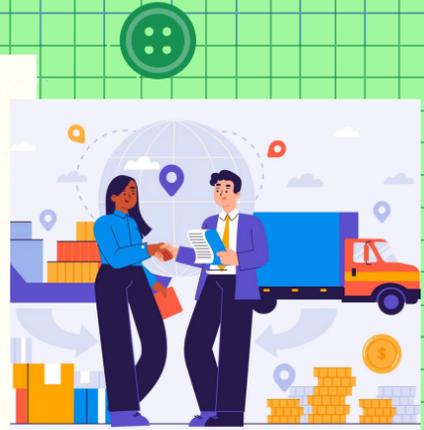
- persona física que actúe, de forma ajena a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión.
- "consumidor" adquisición de bienes.
- "usuario" contratación de servicio.



3)

## comportamiento del consumidor

Seleccionan, compran, evalúan, y utilizan bienes y servicios, con el objetivo de satisfacer sus deseos y necesidades



## Tipos de consumidor

1

### consumidor racional

- Sabe lo que quiere y necesita.
- Es concreto y conciso en sus demandas y opiniones.
- Pide información exacta.



2

### Consumidor reservado

- Evitar mirar a los ojos.
- Procura mantener distancia con el vendedor.
- No exterioriza sus intereses ni opiniones.
- Busca información completa.
- Necesita tiempo para valorar y decidir.



3

## Consumidor indeciso

- Muestra una actitud de duda e indecisión.
- Demanda gran cantidad de información para la toma de decisiones.
- Necesita mucho tiempo para decidirse.



4

## Consumidor dominante

- Necesita expresar sus conocimientos, mostrar superioridad y controlar la conversación.
- Cree conocer los productos.
- Duda de la información ofrecida sobre producto.
- Exige mucha atención.
- Busca que le elogien.



5

## Consumidor hablador

- Expone diversos temas incluso sin relación a la compra.
- Se interesa por la opinión del vendedor.
- Necesita que estén pendientes de él.



6

## Consumidor impaciente

- Siempre tiene prisa.
- Necesita que le presten atención.
- Se pone nervioso mientras espera.

