



**Nombre de alumno: Blanca Yadhira
Hernández Montejo**

Nombre del trabajo: Infografía

**Materia: comportamiento del
consumidor**

PASIÓN POR EDUCAR

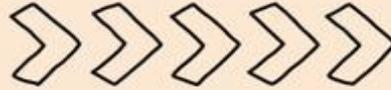
**Profesor (a): Darlyn Dolli Guzmán
Sánchez**

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: LAN02SSC0121-A

Comitán de Domínguez Chiapas 13 de MARZO del 2023

UNIDAD 1



EL CONSUMIDOR

Aquella persona que consume o utiliza un bien o producto o servicio para satisfacer necesidad

EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR:

Es aquella parte del comportamiento de las personas y decisiones que ello implica cuando están adquiriendo bienes o utilizando servicios

TIPOS DE CONSUMIDOR

- > Consumidor optimista: busca un equilibrio entre precio y calidad
- > Consumidor activista: busca un bien o servicio que no solo cubra una necesidad si no que lo haga en función de determinados valores
- > Consumidor conservador: es el que prioriza el precio en búsqueda del ahorro.



HAZ RITUALES

- > Consumidor racional: es lo opuesto al impulsivo, hace un ejercicio reflexivo antes de la compra.
- > Consumidor escéptico: Es aquel que no es fácil de convencer.

CARACTERÍSTICAS:

- > Esta conectado
- > La opinión es importante
- > Se (des)fidelizan rápido
- > Demanda inmediatez
- > Persigue la autenticidad



CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO

- > Búsqueda de información: los consumidores no pueden comprar bienes ni servicios si no están al tanto de cuáles existen.
- > Lealtad a las marcas: determina la compañía que le gusta
- > Elasticidad en el precio de la demanda: es el cambio de consumo que realiza un individuo debido al cambio en el precio de un producto.

Bibliografía:

- 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.
- Fischer L., Mercadotecnia, México, Mc. Graw Hill, 2003.
- Arellano R., Comportamiento del consumidor, Enfoque a América Latina, México, Mc. Graw Hill, 2001