



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

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

**Materia: comportamiento del
consumidor**

PASIÓN POR EDUCAR

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

Grado: 5to cuatrimestre

Grupo: LAN02SSC0121-A

Comitán de Domínguez Chiapas 8 de ABRIL del 2023

UNIDAD 3

INFLUENCIAS PERSONALES

PERCEPCIÓN DEL CONSUMIDOR

Se refiere a la imagen inconsistente que crea un cliente sobre un producto, servicio o marca, basado en estímulos y sensaciones relacionadas a una empresa.

MOTIVACIÓN

Es una poderosa influencia en las decisiones de la adquisición del consumidor y este está lleno de energía

APRENDIZAJE Y MEMORIA

El aprendizaje: es esencial para el proceso del consumo de echo el comportamiento del consumidor es gran parte un comportamiento aprendido. Así como también del procesamiento de información

ACTITUD Y CAMBIO DE ACTITUD

1. Motivación
2. Atención
3. Conexión
4. Tiempo
5. Billetera

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA PERSEPCIÓN DEL CONSUMIDOR

1. Experiencia personal
2. Influenciadores
3. Comentarios de clientes

TIPOS DE MOTIVACIÓN DE COMPRA

1. Deseo de ganar
2. Miedo a la pérdida
3. Comodidad y convivencia
4. seguridad y protección

MEMORIA

Representa un proceso para adquirir información y almacenarla por un tiempo , de modo que esté disponible cuando se requiera.

TÍTULO GENIAL

Por lo tanto ambos ayudan a ver cómo el consumidor aprende y memoriza para sus compras a futuro o en el momento .

ADAPTARSE A LAS ACTITUDES DE COMPRA:

- Flexibilidad
- Seguridad
- Bienestar
- Costo beneficio

EL CAMBIO DE ACTITUD

El cambio de actitud puede ser referido a como este el cliente en su momento y también si cuando adquiere un producto cambio su precio o el trato no fue el correcto en la empresa.