Nombre del Alumno: Josue Alfredo Diaz Sanchez

Nombre del tema: Super nota

Nombre de la Materia: Comportamiento Del Consumidor

Nombre del profesor: Liliana Grisell Escobar

Nombre de la Licenciatura: Administración de empresas.

Cuatrimestre: 5to

Grupo: "A"

Frontera Comalapa, Chiapas *13 de marzo del 2023*

El Consumidor

El Comportamiento del consumidor

En la actualidad las organizaciones más exitosas del mundo han alcanzado un nivel de satisfacción de los consumidores, transformando la organización entera para servirles y permanecer cerca de ellos

Proceso de compra.

Estrategia que define todo el camino que sigue una persona hasta tomar la decisión de comprar el producto o servicio de la empresa

Proceso de la información del consumido

Los 5 pasos del proceso de toma de decisiones del consumidor

Búsqueda de información: recopila información. Evaluación de alternativas: evalúa opciones comparables. Decisión de compra: realiza la compra. Evaluación posterior a la compra: reflexiona sobre la compra realizada.

Características del comportamiento del consumidor

* Permanecen conectados.
* Es de gran importancia su opinión.
* Son fieles a los productos y marcas.
* Demanda rapidez.
* Buscan la originalidad.

Tipos de consumidor.

Consumidor tradicional o conservador. Consumidor impulsivo. Consumidor escéptico. Consumidor emocional. Consumidor indeciso. Consumidor que busca ofertas.

Factores que influyen en el estilo de vida del consumidor.

Nivel socioeconómico. ...

Las decisiones de compra están profundamente mediatizadas por las costumbres, tradiciones y valores compartidos de los diferentes grupos culturales. Grupos sociales. Etapa vital. Estilo de vida.

Preferencias personales.

Elementos de aprendizaje del consumidor.

Motivación, señales, respuesta y reforzamiento