

Mi Universidad

ACTIVIDAD I

NOMBRE DEL ALUMNO: Jordi Arturo Maldonado Robledo

TEMA: “El Consumidor”

PARCIAL: I

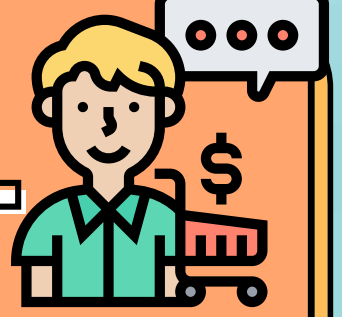
MATERIA: Comportamiento del consumidor

NOMBRE DEL PROFESOR: Legmy Yanet Santizo

LICENCIATURA: Administración de Empresas

CUATRIMESTRE: 5

El consumidor.



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

CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

Así a grandes rasgos podemos decir que responden a las siguientes características, las cuales son fundamentales:

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

CARACTERÍSTICAS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Búsqueda de información

Cuando un consumidor decide comprar un objeto determinado, su decisión debe basarse en la información que haya reunido acerca de los productos o servicios disponibles para cubrir sus necesidades.

Lealtad a las marcas:

Tendencia del consumidor a comprar productos o servicios de una determinada compañía que le gusta o que identifica como proveedora de bienes y servicios de alta calidad.

Elasticidad del precio

Es el cambio de consumo que realiza un individuo debido al cambio en el precio de un determinado producto.



TIPOS DE CONSUMIDOR

Para poder conocer más del consumidor necesitamos saber que tipos de consumidores existen, y son los siguientes

- Consumidor optimista
- Consumidor activista
- Consumidor emocional o impulsivo
- Consumidor conservador
- Consumidor racional
- Consumidor escéptico

APRENDIZAJE DEL CONSUMIDOR

El motivo por el cual los mercadólogos se preocupan por la manera en que aprenden los individuos es que aquéllos están muy interesados en enseñar a éstos, en sus roles como consumidores, acerca de los productos, las características de los productos y sus beneficios potenciales; dónde comprarlos, cómo utilizarlos, cómo conservarlos y hasta cómo deshacerse de ellos.

PROCESO DE COMPRA

En general, cualquiera que sea el tipo de comprador siempre va a pasar por todos o por algunos pasos del proceso de compra que a continuación se describen:

- Necesidad sentida.
- Actividad previa a la compra.
- Decisión de compra.
- Sentimientos posteriores a la compra.

