



**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.

