



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

INFOGRAFÍA

TRABAJO

Psicología y nutrición.

MATERIA

Espinosa Méndes Luis Antonio.

ALUMNO

Hernández Figueroa Italia Yamilet.

DOCENTE

3er Cuatrimestre de nutrición.

CURSO

Tapachula, Chiapas; Sabado 29 de Julio de 2023

# comportamiento y actitud del consumidor



## HAMBURGUESA DE MC'DONALDS

EN ESTE CASO EN PARTICULAR AL CONSUMIR ESTE ALIMENTO ES DEBIDO A MI SENTIMENTALISMO O NOSTALGIA QUE ME PROVOCA CONSUMIR ESTOS PRODUCTOS, APARTE QUE SU SABOR ES REALMENTE AGRADABLE.

## RECONOCER LA NECESIDAD...

A NIVEL BIOLÓGICO LA REALIDAD ES QUE NO NECESITO DE ESTE ALIMENTO, PUES REALMENTE PUEDO SUPLIR Y MEJORAR POR MUCHO LOS APORTES NUTRICIOS QUE ESTOS ME BRINDA CON ALGUN OTRO ALIMENTO, A NIVEL EMOCIONAL CREO QUE EL HECHO DE PODER CONSUMIR ESTA HAMBURGUESA REALMENTE ME DA UNA PLENA SATISFACCIÓN.



## TOMAR LA DESICIÓN...

LA INFLUENCIA EN LA COMPRA DE ESTE PRODUCTO ES MERAMENTE PSICOLÓGICA, PUES AL TRAERME BUENOS RECUERDOS DE MI INFANCIA ME PROVOCA LA "NECESIDAD" DE QUERER COMPRAR ESTOS ALIMENTOS, LOS RECUERDOS SERIAN LA BASE PARA LA TOMA DE MI DESICIÓN.

## ACCION DE COMPRA

ACTUALMENTE RESPECTO A MI ESTADO ECONÓMICO ESTO NO REPRESENTA UN GASTO "FUERTE" PARA MI ECONOMIA, PERO DE IGUAL MANERA ENTIENDO QUE NO PUEDE SER RENTABLE COMPRAR ESTOS ALIMENTOS TODOS LOS DIAS.



## PROBAR EL PRODUCTO...

LA HAMBURGUESA SIGUE SIENDO TAN BUENA COMO EN MI INFANCIA, Y ESTO HACE QUE YO ME MOTIVE A COMPRAR MAS SEGUIDO ESTE PRODUCTO.

## CONCLUSIÓN.

Creo de verdad que es de suma importancia que todos nos detengamos a ver un poco como espectadores de nuestra propias experiencias, para que así podamos evaluarnos personalmente nuestro comportamientos y actitud como consumidores, ya que de esta forma podremos evaluar detalles como la gran y enorme pregunta:

¿Realmente lo necesito?

Ya que muchas veces podemos realmente confundir una verdadera necesidad con un simple gusto caprichoso, y que solo por el hecho de no detenernos a pensar un poco en esto, podremos hechar por la borda toda nuestra estabilidad económica, es aquí donde entra la famosa “acción de compra”.

Otro punto no menos importante seria detenernos a pensar el ¿porqué tomamos esta decisión?, ya que asi podremos evaluar si es un aspecto psicológico, moral, personal etc, que a su vez desembocara en la pregunta mas importante ya antes mencionada: ¿realmente lo necesito?

Y a manera de conclusión, por ultimo y no menos importante es detenernos a pensar un poco en reconocer la necesidad de ese producto, los aportes que nos beneficia y de igual manera el daño que nos causa si es que existe alguno, esto sin olvidar una de las cosas mas importantes en prueba de alimentos, y es sin duda el sabor ¿Realmente el producto es tan bueno como creo?.

Creo que si todas las personas se detuvieran y pensaran solo unos minutos en esto se cambiarían muchos hábitos para bien, asi que por tanto...no sabe duda que el comportamiento y actitud del consumidor, es un tema que debe ser elevado al nivel que se merece.