



**PASIÓN POR EDUCAR**

**Nombre del alumno: JHONATAN MEZA  
GONZALEZ**

**Nombre del profesor: LUIS EDUARDO LOPEZ  
MORALES**

**Materia: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

**Nombre del trabajo: NIVELES DE  
COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL**

# TIPOS DE CONSUMIDOR

## ¿QUÉ ES?

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



### CONSUMIDOR OPTIMISTA:

busca un equilibrio entre el precio y la calidad. Tiene confianza en sí mismo y está seguro de lo que busca. Lo importante para ellos es la información. Este tipo de compradores, indican los analistas, puede cambiar de marca con el fin de ahorrar

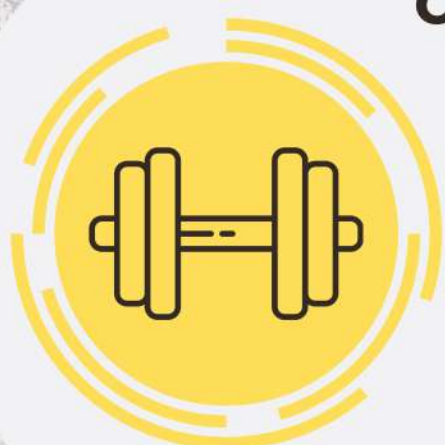
### CONSUMIDOR ACTIVISTA

El consumidor activista es aquel que busca un bien o servicio que no solo cubra una necesidad, sino que lo haga en función de determinados valores, como la protección del medioambiente.



### CONSUMIDOR EMOCIONAL

Un consumidor emocional o impulsivo es aquel que se deja llevar por el momento. Busca una satisfacción instantánea, prefiriendo el gasto al ahorro.



### CONSUMIDOR CONSERVADOR

Un consumidor conservador es aquel que prioriza el precio en búsqueda del ahorro. No es fácilmente influenciado. Se muestra satisfecho con los bienes que ya posee, no busca marcas de lujo o premium para ostentar un determinado nivel de vida.



# TIPOS DE CONSUMIDOR

## ¿QUÉ ES?

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



### CONSUMIDOR RACIONAL

El consumidor racional es lo opuesto al impulsivo. Hace un ejercicio reflexivo antes de la compra. Si realmente necesita el producto, y si este presenta un equilibrio calidad-precio, entre otros factores, este lo comprará. Es decir, es un comprador muy consciente de su decisión

### CONSUMIDOR ESCÉPTICO

: El consumidor escéptico es aquel que no es fácil de convencer. No le suele agradar ir de compras y lo hace más por necesidad. Se caracteriza por ser desconfiado y pide la mayor cantidad de información posible para poder tomar una decisión.

