UDS

- **Nombre Del Alumno:** Jorge Ivan Morales Recinos
- **Nombre Del Profesor:** Luis Eduardo Lopez Morales
- **Materia:** Comportamiento Del Consumidor
- **Licenciatura:** Administración Y Estrategias De negocios
- **Nombre del trabajo:** Cuadro sinoptico
- **Parcial:** 3
- **Cuatrimestre:** 5to

Comitán de Domínguez, Chiapas a 10 de marzo de 2024.

Factores que influyen en el comportamiento del consumidor

Factores culturales

La cultura, subcultura y clase social de una persona pueden tener un impacto significativo en sus preferencias, valores y comportamientos de consumo.

Factores sociales

El entorno social en el que se desenvuelve el individuo, incluyendo la familia, amigos, grupos de referencia y roles sociales, influye en sus elecciones de compra.

- **Grupo de referencia.**
  - Son todos los grupos que tienen influencia directa o indirecta sobre las actitudes o el comportamiento de una persona
- **La familia.**
  - **De orientación.**
    - Formada por padres de la que cada uno adquiere una orientación hacia la religión, la política, la economía.
  - **De procreación**
    - Formada por cónyuge e hijos, y es la que constituye la organización de consumo más importante de nuestra sociedad.
- **Roles y estatus.**
  - El rol es el conjunto de actividades que se espera que la persona lleve a cabo en una relación con la gente que la rodea y lleve consigo un estatus que refleja la consideración que la sociedad le concede.

Factores personales

Características individuales como la edad, ocupación, estilo de vida, personalidad y autoconcepto pueden influir en la forma en que una persona toma decisiones de compra.

- **Edad y fases del ciclo de vida.**
  - La gente compra diferentes bienes y servicios a lo largo de su vida ya que el gusto por las personas en el vestir mobiliario, y ocio están relacionados con su edad, el consumo también está influido por la fase de ciclo de vida familiar.
- **Ocupación.**
  - Los especialistas en marketing tratan de identificar a los grupos ocupacionales que tienen un interés, por encima de la media, en sus productos y servicios
- **Circunstancias económicas.**
  - La elección de los productos se ve afectada por las circunstancias económicas que a su vez, se encuentran determinadas por los ingresos disponibles
- **Estilo de vida.**
  - Trata de reflejar un perfil sobre la forma de ser de actuar de una persona en el mundo.
- **Personalidad y auto concepto**
  - Las características psicológicas distintivas que hacen que una persona responda a su entorno de forma relativamente consistente y perdurable.

Factores psicológicos

Los procesos mentales y emocionales, como la percepción, la motivación, la actitud, el aprendizaje y la memoria, también desempeñan un papel importante en el comportamiento del consumidor.

Presented with xmind