



Nombre del Alumno: Fabiola Ruiz Abarca

Nombre del tema: Tipos de consumidor

1er parcial

Nombre de la Materia: Comportamiento del consumidor

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

5to cuatrimestre

TIPOS DE 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. Puede cambiar de marca con el fin de ahorrar. Pero, a su vez, también puede pagar más si cree que el producto vale la pena.



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.



EMOCIONAL O IMPULSIVO.

● Es aquel que se deja llevar por el momento. Busca una satisfacción instantánea, prefiriendo el gasto al ahorro



CONSERVADOR.

● Es aquel que prioriza el precio en búsqueda del ahorro. No es fácilmente influenciado. No busca marcas de lujo o premium para ostentar un determinado nivel de vida



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.



ESCÉPTICO.

● Es aquel que no es fácil de convencer. No le suele agrandar ir de compras y lo hace más por necesidad. Se caracteriza por ser desconfiado y pide la mayor cantidad de información posible

