



NOMBRE DEL ALUMNO: MELISSA GIL LOPEZ

PARCIAL: I

NOMBRE DE LA MATERIA: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

NOMBRE DEL PROFESOR: LUIS EDUARDO LOPEZ

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS

CUATRIMESTRE: 5

Tipos de Consumidor



Consumidor optimista: El 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

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



Consejos:

Aumenta tus posibilidades de éxito con objetivos claros y formación para convertirte en un autónomo de éxito

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

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

