



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: Super nota

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Comportamiento del consumidor

*Nombre del profesor: **Luis Eduardo López morales***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **5***

Tipos de consumidor.

Consumidor optimista: El consumidor optimista busca un equilibrio entre el precio y la calidad.

Y Este tipo de compradores, indican los analistas, 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, advierten otros expertos.



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.





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 RACIONAL Y RAZONABLE

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 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.