



Sheyla Paola García Aguilar.
Comportamiento del Consumidor.
Parcial 1.
Los Tipos de consumidor.
Luis Eduardo López Morales.
Administración y estrategias de negocios.
Cuatrimestre 5.

TIPOS DE CONSUMIDOR.

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.

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.



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.



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.



Consumidor escéptico.

Es aquel que no es fácil de convencer. No le suele agrandar ir de compras y lo hace más por necesidad.

