



# “Cuadro Sinóptico”

Nombre del alumno: Omar Alejandro Pérez Díaz

Nombre del tema: Cuadro Sinóptico

Parcial: Segundo modulo

Nombre de la materia: Comportamiento del consumidor

Nombre del profesor: Iván Alexis Rivas Albores

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 5° Cuatrimestre

## COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

-El consumidor de acuerdo a su posición económica.

Las empresas tienen que conocer la capacidad económica que tienen los consumidores tomando en cuenta la ocupación, educación e ingresos ya que tienen mucho que ver, con el fin de saber la capacidad que estos tienen para pagar el bien o servicio.

-El potencial del consumidor según el área geográfica.

Con esto se nos menciona que las empresas se basan mediante las necesidades de una dicha población, específicamente un sector donde se encuentren muy cerca ya que al vivir en un lugar específico a las empresas se les hace más fácil saber que bien o servicio ofrecer a los consumidores de esa área.

-El consumidor habitual con base en los beneficios adquiridos.

La segmentación basada en los beneficios que un grupo de clientes busca en una marca se considera altamente efectiva porque la empresa puede centrar su atención en ofrecer esos beneficios o combinaciones de ellos, lo que redundara en un segmento muy potente de compra.

-El consumidor de acuerdo a su edad y sexo.

La edad y el sexo hace que se una manera más sencilla de saber que quieren los consumidores mediante a sus necesidades y deseos dependiendo de las ya mencionadas, porque proporcionan segmentos accesibles y efectivos.

-Factores influyentes en el comportamiento del consumidor.

Existen cuatro principales factores que influyen en el comportamiento del consumidor, los cuales son: culturales, sociales, personales y psicológicos.

## **CONCLUSION**

### **Innovación de negocio, producto y servicio.**

La innovación en un negocio es muy importante debido a que si no se crean o se hacen cosas nuevas, se pueden quedar estancadas provocando que no crezcan de buena manera o simplemente no lo hagan y para evitar esto es donde entra la innovación.

La innovación en un producto se nos refiere en crear o implementar algo nuevo en la población, tomando en cuenta las necesidades, preferencias y gustos de la población, sabiendo que se necesita se puede y tiene que agregar al mercado dicho producto donde la oferta y demanda este equilibrada.

Para la innovación en el aspecto de servicio, se toman en cuenta los mismos requisitos que en el producto, con la diferencia de que aquí no solo se vende un bien si no que también la experiencia y eso es lo que llama la atención de la población, por supuesto que la necesidad y gusto tiene mucho que ver.

Pero para finalizar, la innovación es muy importante en el negocio. Sin más que agregar espero y el trabajo haya sido de su agrado.

## **Referencias**

Albores, I. A. (2024). *Comportamiento del consumidor*. Comitán, Chiapas: UDS Mi Universidad.