

Nombre de alumno: Francisco Javier Gómez Hernández

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García

Nombre del trabajo: Súper nota

Materia: Comportamiento del consumidor

Grado: LAN02SSC1022

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: A

Los consumidores actuales son muy distintos de los que había en el capitalismo temprano. La revolución tecnológica los cambió tanto como al mercado en el que se desenvuelven. Así a grandes rasgos podemos decir que responden a las siguientes características, las cuales son fundamentales:

- Esta conectado
- La opinión es importante
- Se des fidelizan rápido
- Desmanda inmediatez
- Persigue la autenticidad



Es aquella persona que consume o utiliza un bien/producto o servicio para satisfacer una necesidad, también es aquella parte del comportamiento de las personas y las decisiones que ello implica cuando están adquiriendo bienes o utilizando servicios para satisfacer sus necesidades



Características del consumidor

El Consumidor

El Consumidor



Definición de segmentación de mercado

Tipos de consumidor

Los tipos de consumidor son :

- Consumidor optimista
- Consumidor activista
- Consumidor emocional o impulsiva
- Consumidor conservador
- Consumidor racional
- Consumidor escéptico



Bases para la segmentación: comienza seleccionando la base que represente los atributos fundamentales de un grupo de clientes existentes o potenciales. Debe notarse que una característica nunca se utiliza sola y que prácticamente todos los planes de segmentación toman la forma de segmentación híbrida

Es un proceso mediante el cual se identifica o se toma a un grupo de compradores homogéneos, es decir, se divide el mercado en varios submercados o segmentos de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los consumidores y también se define como el procedimiento de dividir un mercado en distintos subconjuntos de consumidores que tienen necesidades o características comunes.

