



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Leticia mayo López

Nombre del tema: factores y modelos que influyen en la conducta del consumidor.

Parcial: primero

Nombre de la Materia: comportamiento del consumidor.

Nombre del profesor: Lucero del Carmen García Hernández.

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios.

Cuatrimestre: 5°

**Factores influyentes
En el comportamiento
Del consumidor**

Culturales
Son los que ejercen la influencia más amplia y Profunda en el comportamiento del consumidor

Cultural, es el determinante fundamental de los deseos y el comportamiento de las personas.
Subcultura, Se distingue en cuatro tipos de Subcultura la nacionalidad, los grupos religiosos, lo Grupos raciales y las zonas geográficas.

Sociales

Grupos de referencia, son todos los grupos que Tienen influencia directa o indirecta sobre las Actitudes o comportamientos de una persona.
La familia, hay dos tipos de familia, la familia de la Orientación formada por los padres, y la familia de la Procreación que es el cónyuge y los hijos.

personales

circunstancias económicas: la elección de los productos se ven muy afectada Por las circunstancias económicas, el poder crediticio y la actitud sobre el ahorro frente al gasto.
Estilo de vida: trata de reflejar un perfil sobre la forma de ser y de actuar de una persona.

Psicológico

- Motivación,
- 1-Percepción, el proceso por el cual el individuo selecciona, organiza e interpreta las entradas de Información para crear una imagen del mundo llena De significado.
2- Actitudes, predisposiciones estables para responder Favorablemente o desfavorablemente hacia una marca o producto.

Factores internos que afectan el Comportamiento del consumidor.
Grupo social

cultural, factores personales,
Subcultura, familia

**grupo
socioeconómico**

Grupos de referencia y convivencia se ha asignado a todas las personas en función de su ocupación laboral reenumerada presente o Pasada.