



UNIVERSIDAD  
DEL SURESTE

# Lic. Administración y Estrategias de Negocios

**Comportamiento del consumidor**

Profra.: Lucero del Carmen García Hernández

Actividad: Mapa conceptual

**Miguel Gómez Méndez**

*26 de Febrero del 2024. Ocosingo, Chiapas*

Factores influyentes en el comportamiento del consumidor.

Principales factores

Afectan profundamente el comportamiento

Culturales

Sociales

Personales

Psicológicos

Factores internos

Factores externos

Grupos socioeconómicos (conceptos importantes)

Estratos sociales

Estructura social

Conjunto de:

Cultura

Subcultura

Clase social

Grupos de referencia

Familia

Roles y estatus

Edad y fase del ciclo de vida

Motivación

Aprendizaje

Personalidad

Actitudes

Procesamiento de información

Motivos

Cultura

Subcultura

Clase social

Grupo social

Familia

Factores personales

División de la población en base a los sig. criterios

Vinculación de los miembros de la sociedad a través:

Riqueza

Estatus

Ocupación

Cultura

Lenguaje

Valores

Divisiones de la sociedad

Alta

Media

Baja

Grupos de pertenencia

Tiene influencia directa

Primarios

Familia, amigos, vecinos...

Secundarios

Religiosos

Grupos de aspiración

Tiene influencia indirecta

La persona no pertenece al grupo, pero le gustaría

Familia de orientación

Familia de procreación

Clasificación de la posición personal en un grupo

Ocupación

Circunstancias económicas

Estilo de vida

Personalidad y autoconcepto

Percepción

Aprendizaje

Creencias y actitudes

Factores personales

# Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAN/a702a13f553fa533f30c3f1cc04b1715-LC-%20LAN505%20COMPORTAMIENTO%20DEL%20CONSUMIDOR.pdf>