Daniela Monsserrat Jiménez Palacios
6to cuatrimestre
Lucero del Carmen Hernández Garcia
Investigación del mercado

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA

Busca situaciones donde se buscan los detalles , si no el tema de forma simple.

•toma decisiones de la empresa
•permite cambios buenos para la empresa

EJEMPLO:

•Para aclararlo e indagar sobre el tema.
•Descubrimiento de nuevas ideas.
•Monitoreo ambiental y el benchmarking.

INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Cuando la actividad que corresponde al investigador es buscar características de tallos o elementos que componen el problema.

•búsqueda de los elementos.
•observa las características.

EJEMPLO:

•Identificar o describir las características de los consumidores y vendedores.
•Determinar los porcentajes .
•Percepción de los clientes.

INVESTIGACIÓN CAUSAL

Busca una situación porque provoca otra secundaria.

• La relación debe ser que una genere la otra.
• Los efectos sean los que originaron las causas.

EJEMPLO:

• Una acción que genera una reacción.
• El origen de un comportamiento.
•La condición que existe ala par con otra.

INVESTIGACIÓN EXPERIMENTALES

Donde se pone a prueba una verdad que puede hacer cierta o no.

• Se mantiene una y se manipula a la otra para lograr los resultados.

EJEMPLO:

• Lanzar un nuevo producto.
•Investigar ala empresa.
• Pruebas debustativas.