



**Nombre de alumno: Esteban Alejandro López Pérez**

**Nombre del profesor: Lic. Alejandro Aguilar morales**

**Nombre del tema: 3.2, 3.3, 3.4 y 3.5**

**Parcial: 3ero**

**Nombre de la materia: Comportamiento del Consumidor**

**Nombre de la licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios**

**Cuatrimestre: 5to**

## 3.2 FACTORES CULTURALES

### ● SON:

los que ejercen la influencia más amplia y profunda en el comportamiento del consumidor.

### ● CULTURA:

Se define como el conjunto de valores, ideas, actitudes y símbolos que adoptan los individuos para comunicarse, interpretar e interactuar como miembros de una sociedad.

### ● SUBCULTURA:

Se pueden distinguir cuatro tipos de subcultura la nacionalidad, los grupos religiosos, los grupos raciales y las zonas geográficas, que reflejan distintas referencias culturales específicas, actitudes y estilos distintos.

### ● CLASE SOCIAL:

Las clases sociales son divisiones de la sociedad, relativamente homogéneas y permanentes, jerárquicamente ordenadas y cuyos miembros comparten valores, intereses y comportamientos similares. La principal división de las clases sociales se basa en tres tipos: alta, media y baja.

### ● POLÍTICA

Se refiere las actividades que buscan incidir en el devenir de una sociedad, tales como la gobernanza, la toma de decisiones y la repartición del poder.

### 3.3 FACTORES SOCIALES

#### GRUPOS DE REFERENCIA:

Son todos los grupos que tienen influencia directa o indirecta sobre las actitudes o comportamientos de una persona.

#### LA FAMILIA:

Se pueden distinguir dos familias a lo largo del ciclo de vida del consumidor. La Familia de Orientación, formada por los padres, de la que cada uno adquiere una orientación hacia la religión, la política y la economía.

Y la Familia de Procreación, formada por el cónyuge y los hijos. Este último tipo de familia constituye la organización de consumo más importante de nuestra sociedad.

#### LA FAMILIA

Se define como grupo de personas, vinculadas generalmente por lazos de parentesco, ya sean de sangre o políticos

#### ROLES Y ESTATUS:

Este rol es el conjunto de actividades que se espera que una persona lleve a cabo en relación con la gente que le rodea y que lleva consigo un estatus que refleja la consideración que la sociedad le concede.

#### POLÍTICA EXTERIOR

Son el conjunto de acciones que realizan los países más allá de sus fronteras. Generalmente se basan en principios, normas y convenciones sociales.

#### SISTEMA DE GOBIERNO

Se refiere a las estructuras que determinan el funcionamiento, elección, administración y distribución del poder en un Estado.

**UDS ANTOLOGIA 2025**

## 3.4 FACTORES PERSONALES

### ● **EDAD Y FASE DEL CICLO DE VIDA:**

El consumo también está influido por la fase del ciclo de vida familiar.

### ● **OCUPACIÓN:**

Los esquemas de consumo de una persona también están influidos por su ocupación. Los especialistas en marketing tratan de identificar a los grupos ocupacionales que tienen un interés, por encima de la media, en sus productos y servicios.

### ● **CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS:**

Se encuentran determinadas por, los ingresos disponibles (nivel, estabilidad y temporalidad), los ahorros y recursos, el poder crediticio y la actitud sobre el ahorro frente al gasto.

### ● **ESTILO DE VIDA:**

El estilo de vida trata de reflejar un perfil sobre la forma de ser y de actuar de una persona en el mundo.

### ● **PERSONALIDAD Y AUTOCONCEPTO:**

Por personalidad entendemos las características psicológicas distintivas que hacen que una persona responda a su entorno de forma relativamente consistente y perdurable.

## 3.5 FACTORES PSICOLÓGICOS

### ● **MOTIVACIÓN:**

Estado de ánimo que impulsa a una persona a actuar para alcanzar una meta. Es un proceso psicológico que dirige la conducta de una persona.

### ● **PERCEPCIÓN:**

Se define como el proceso por el cual un individuo selecciona, organiza e interpreta las entradas de información para crear una imagen del mundo llena de significado.

### ● **APRENDIZAJE:**

Es el proceso de adquirir conocimiento, habilidades, actitudes y comportamientos. Es el cambio relativamente estable en el conocimiento de una persona.

### ● **ACTITUDES:**

Se pueden definir como predisposiciones estables para responder favorablemente o desfavorablemente hacia una marca o producto.

**UDS ANTOLOGIA 2025**