UDS Mi Universidad

Mariana Paola Ortiz Solis

Administración y Estrategia de Negocios

Comportamiento del Consumidor

Lic. Fernando López

Súper Nota

5 Cuatrimestre

Súper Nota

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

ELEMENTOS DE APRENDIZAJE DEL CONSUMIDOR

Es un proceso que cambia permanentemente como resultado de los conocimientos recién adquiridos. Hay 3 elementos: Motivación, Señales y Reforzamiento

PROCESO DE LA INFORMACIÓN DEL CONSUMIDOR

Los consumidores procesan información sobre productos basándose en atributos, marcas, comparaciones, etc. Éstos influyen en el grado de procesamiento de información

PROCESO DE INVESTIGACIÓN DEL CONSUMIDOR

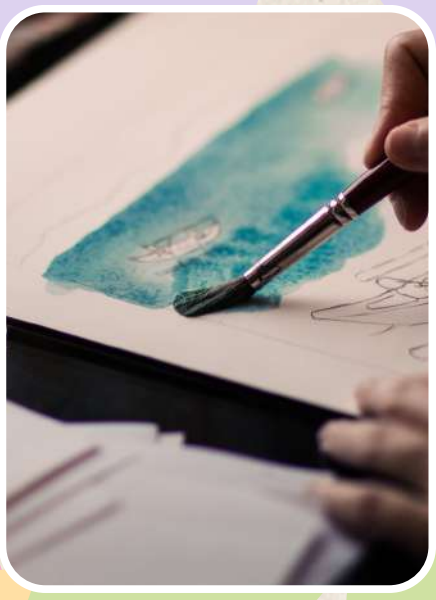
1. *Objetivos de investigación*
2. *Recopilar y evaluar datos secundarios*
3. *Diseñar un estudio de investigación primaria*
4. *Recopilar y analizar datos*
5. *Informe de resultados*

PROCESO DE COMPRA

- *Necesidad sentida*
- *Actividad previa a la compra*
- *Decisión de compra*
- *Sentimientos posteriores a la compra*

PROCEDER DEL CONSUMIDOR

1. *¿Cuál es la información que necesita?*
2. *¿Cómo afronta el problema de comprar?*
3. *¿Qué lo motiva a comprar?*
4. *¿Qué producto está comprando?*
5. *¿Por qué elige cierta marca?*
6. *¿Por qué cambia?*



Mariana Ortiz