



PERFILES DEL CONSUMIDOR

CONSUMIDOR

El comportamiento del consumidor es la “CULTURA”, como refleja los valores y las normas.

La CULTURA afecta el comportamiento de compra, pues refleja los valores que los consumidores aprenden de la sociedad, como la individualidad, la dependencia, el logro y la autorrealización.





Las compras y posesiones de los consumidores son el reflejo de la **CULTURA**. No todas las personas adoptan los valores Culturales en el mismo grado.

Las **SUBCULTURAS** se pueden definir por **EDAD**, **REGIÓN**, **RELIGIÓN**, o **IDENTIDAD ETNICA**. También por gustos, interese y actitudes comunes.

QUE DETERMINA A UN PERFIL DEL CONSUMIDOR?



FORMACIÓN, VIVENCIAS Y EXPERIENCIAS:

Estímulo, percepciones, Cultura, Estudios, Viajes.

ACTITUD:

Expresiones, manifestaciones, preferencias, gustos.

ESPACIOS:

Casa, trabajo, estudios, deportes, diversión.

RELACIONES:

Familia, Pareja, Grupo de amigos, Grupo laboral, grupos sociales.

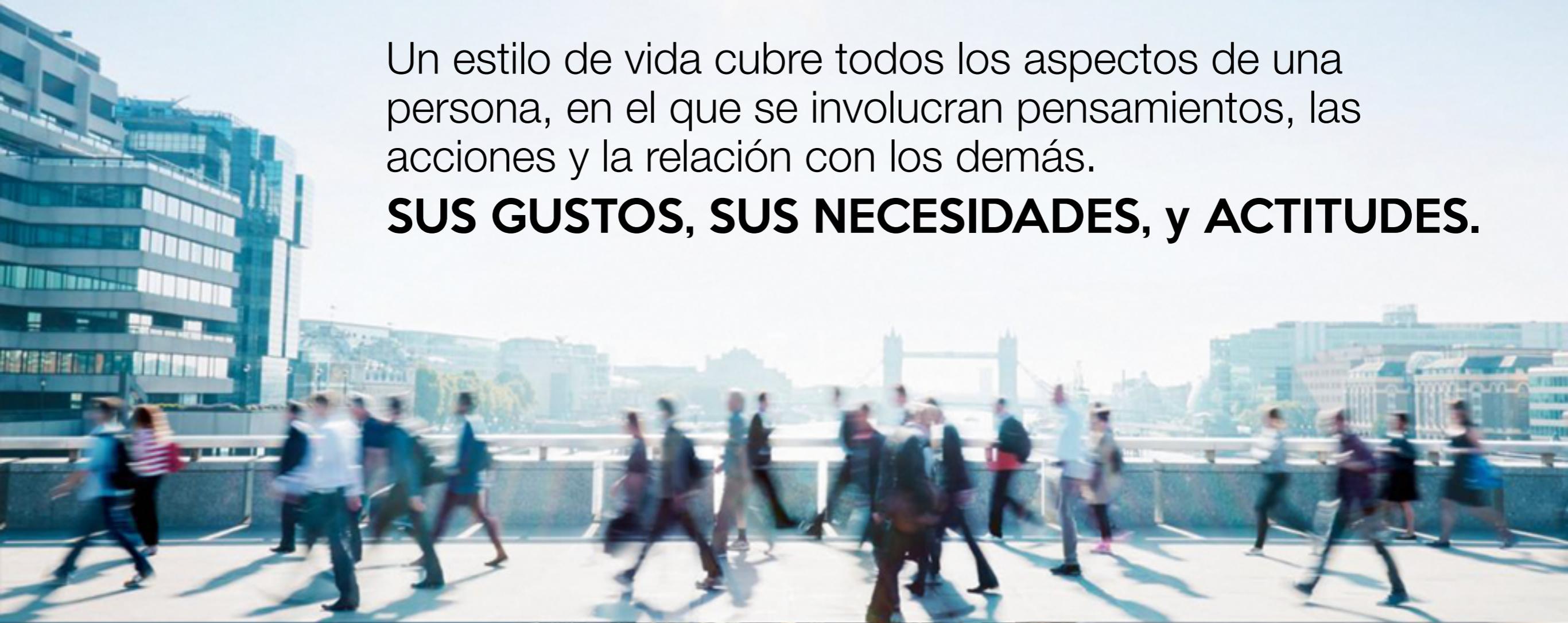
ACTIVIDADES:

Profesión, tiempo libre, hobbies, deportes.

ESTILO DE VIDA

Un estilo de vida cubre todos los aspectos de una persona, en el que se involucran pensamientos, las acciones y la relación con los demás.

SUS GUSTOS, SUS NECESIDADES, y ACTITUDES.



DEFINICIÓN POR EDAD:

pre-primaria: 4-7 años

primaria: 7-11 años

secundaria: 12-18 años

universidad: 18-25 años

Inicio laboral: 25-30 años

experiencia laboral: 30-40

años trayectoria laboral: 40-50

años prejubilación 50-60 años

jubilados: 55-60 años



DEFINICIÓN DEL SEGMENTO SOCIO ECONÓMICO

El poder adquisitivo, los ingresos, los gastos, responsabilidades económicas, familiares y sociales definen el estrato económico de un consumidor.

DEFINICIÓN POR LA OCASIÓN DE USO

- Los diferentes perfiles del consumidor viven todas las ocasiones pero las asumen y se manifiestan de una manera diferente e cada una de ellas.
- Las diferentes ocasiones hacen que en algunos casos se confundan los perfiles, pero en la actitud y expresión corporal siempre los diferenciará.
- Cada perfil asume la ocasión de uso de acuerdo a sus valoraciones.

USUARIO

Grupo de personas con intereses comunes, Se han creado una variedad de subgrupos que se identifican entre si por no guardar normas ni reglas preestablecidas por actividades sociales o que van ligadas con culturales.



PERFILES DE USUARIO

Los perfiles de los usuarios nacen a partir de las vivencias, percepciones, estilos, actitudes, expresiones y preferencias en actividades, espacios, grupos, personas, profesiones y hobbies.

TRADICIONAL

Este consumidor tiene una escala de valores conservadora, presenta resistencia al cambio mantiene su estilo a través del tiempo, aficionado al pasado, sus gustos y costumbres se mantienen, pocas veces involucra conceptos innovadores y productos de moda.





TRADICIONAL



NEOTRADICIONAL

Este perfil se puede determinar como un tradicional evolucionado y sintonizado con el desarrollo del entorno, con mayor nivel de sensibilidad ,se detiene a observar y se deja seducir por nuevas propuestas, integrando literalmente los fenómenos de la moda a su estilo personal.

NEOTRADICIONAL



CONTEMPORÁNEO

Este consumidor está al día y se interesa por lo que a diario pasa en el mundo, tiene un perfil dinámico, versátil, actual, adopta fácilmente nuevas alternativas para estar en constante evolución, mantiene un equilibrio entre lo clásico y las nuevas propuestas que dosifica para crear y mantener su propio estilo.



CONTEMPORÁNEO



MODA

La innovación es parte de su vida diaria, la imagen cambia permanentemente según el tema o concepto que esté en lo último de tendencias, no tiene apegos ni crea compromisos con ningún formato, busca siempre un grupo para formar clan y fortalecer ideas, que cambian tan rápido como su ropa, todo es recibido, aceptado, permitido y adoptado tal vez sólo por hoy.



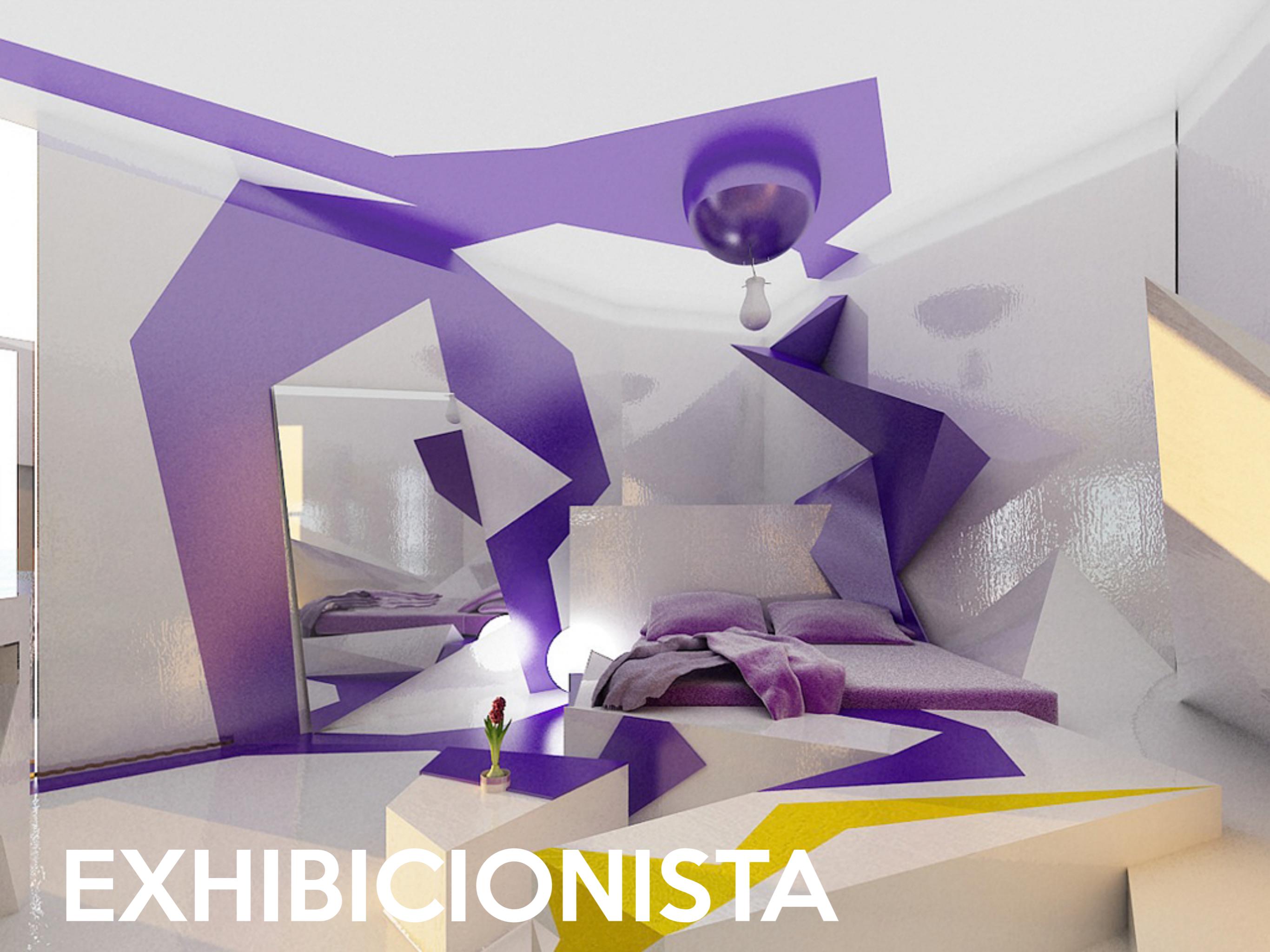
MODA



EXHIBICIONISTA

Resulta de un deseo personal por destacarse, llamar la atención y proyectarse “distinto” a los demás. Las sensibilidades y conceptos son asumidos desde la piel, aventurero e impertinente, rompe todas las reglas con tal de alcanzar su objetivo de llamar permanentemente la atención, El estilo es lo de menos , la imagen el todo para él, concentrando su atención en todas aquellas rarezas y excentricidades que el mercado o el mismo se puede apropiar.





EXHIBICIONISTA

ÉTNICO

Fruto de la cultura de fin de milenio y con un espíritu joven y aventurero, centra su atención en el movimiento y búsqueda , ya sea físico o virtual. Mantiene su interés y lo motiva explorar otras culturas para convertirse en “ habitante planetario”, se permite mezclar elementos de otras tribus , sociedades o etnias las reconoce y mezcla para tener un mayor desenvolvimiento urbano.



ÉTNICO

