* 18 años: Compra más en físico que por digital porque en digital le da más tiempo de pensar mientras hace el papeleo de la compra y no hay una persona que esté persuadiendo su acción de comprar. En físico le generan el deseo de compra dependiendo de sus gustos y de inmediato lo compra. Le afecta (tristeza cuando ha anhelado esa compra por mucho tiempo y no se lo puede comprar).
* 21 años: Compra más por físico porque es más seguro. En las compras físicas tiene en cuenta sus gustos y sus necesidades. El factor dinero afecta sus decisiones de compra. Piensa más en ahorrar y en sus necesidades. Se pone triste y enojada cuando no puede comprarse algo que quiere.
* 22 años: Procura comprar cosas útiles aunque la mayoría de las veces no las necesite. Le influencia mucho el marketing digital y gasta mucho tiempo viendo productos en plataformas digitales pero compra más que todo en físico por el majo de las tarjetas y cuentas bancarias. Si no puede realizar la compra se conforma.
* 20 años: Cuando le surge el deseo de comprarse algo y se ve influenciada por las masas, se lo compra por más que no tenga dinero y tenga que prestar plata.

**ANOTACIÓN IMPORTANTE:**

* Según una encuestada, las personas entre (25- 40) años son más dadas a la compra en línea, por varias razones: 1) Se les hace más cómodo comprar desde casa sin tener que salir. 2) Ya tienen independencia económica que les permite manejar sus ingresos como ellos deseen.
* Las personas entre (12- 20) años son muy influenciados por el marketing digital, porque son muy consumidores de redes sociales y plataformas digitales. Pero ellos en su mayoría no tienen independencia económica, factor determinante a la hora de comprar. Ellos son más afectados por la salud mental, puesto que se generan una emociones como la frustración, la trsiteza y el enojo.