

Análisis del Proceso de compra

La compra es un proceso de compra que nos lleva a adquirir un bien o servicio.

¿Como es el proceso de compra y como está dividido según el libro de Philip Kotler?

Según el libro de Kotler las 5 etapas del proceso de compra son los siguientes: el primer proceso nos habla de cómo reconocemos las necesidades, esto se convierte en un impulso y nos motiva a salir por eso que necesitamos y es cuando entra en juego las publicidades y el marketing de las empresas y nos guía a algo en específico.

Como segundo paso esta la búsqueda de información sobre ese producto que necesitamos y nos informamos de todo para poder llevar a cabo la toma de decisión que como y cuando encontrarlo y sobre todo precios.

La evaluación de alternativas se basa en esa información que recaudamos en el segundo punto y comienza el juego de comparaciones sobre que nos conviene y que no.

La decisión de compra es mas que nada las conexiones que tenemos con dichas marcas y productos y el análisis que se hizo anteriormente y si es lo que realmente se esta ajustando a la necesidad que tenemos.

El comportamiento posterior a la compra se basa en la satisfacción que tiene el cliente una vez ya prueba un producto o servicio y que mide la calidad de eso adquirido en todo este proceso si fue buena o mala decisión y si cumplido realmente con nuestras expectativas.