



**UNIVERSIDAD METROPOLITANA DE EDUCACIÓN,
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**Decreto Ejecutivo 575 del 21 de julio de 2004
Acreditada mediante Resolución
No 15 del 31 de octubre de 2012**

**FACULTAD CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
LICENCIATURA EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS CON
ENFASIS EN EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS
ASIGNATURA PSICOLOGIA DEL CONSUMIDOR**

**Infografía con el tema: Factores que influyen el comportamiento
del consumidor**

Autor: Yaradni Berdiales

Cédula: 8-918-1304

Tutor: Laura Mc Cullagh

Panamá, 17 de septiembre, 2022

Índice

1.1. Introducción	ii
1.2. Infografía	i
1.3. Principales hallazgos.....	2
Bibliografía	3

1.1. Introducción

En el siguiente trabajo podemos apreciar las diferentes conductas de los consumidores y como desarrollan un sistema de pasos para poder adquirir un producto o servicio de acuerdo a sus necesidades, estilos de vida, edad, personalidad entre otros. Y el papel fundamental que ocupa el análisis de mercado y el marketing de las empresas para poder llegar a esos clientes potenciales.

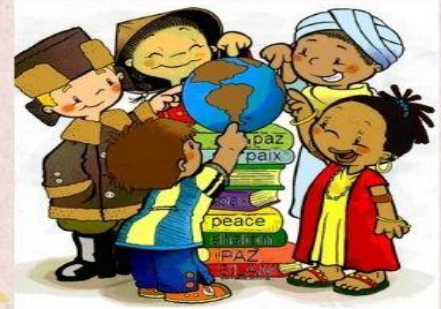
El termino comportamiento del consumidor se define como el comportamiento que los consumidores muestran al buscar, comprar, utilizar, evaluar y desechar los productos y servicios que satisfarán sus necesidades. El comportamiento del consumidor se enfoca en la forma en que los individuos toman decisiones para gastar sus recursos disponibles y los factores que influyen en esas decisiones.

Factores que influyen en el comportamiento

consumidor

Factores Culturales

Las culturas, las subculturas y las clases sociales constituyen un factor importante en el comportamiento del consumidor. La cultura es el determinante de los deseos y el comportamiento de las personas.



Factores Personales

Este factor incluye la imagen propia, la salud, belleza y el estado físico.

Cuando se percibe el producto o servicio como medio para mejorar la imagen propia, se vuelve más fuerte y es probable que se convierta en un factor más duradero y que funcione como un rasgo estable.

Factores Sociales

Las personas adquieren de sus padres una orientación religiosa, política y económica, y un sentido de la ambición personal, la autoestima y el amor. Pertenecen a dos Grupos de Referencia uno está formado por todos los grupos que tienen una influencia directa (cara a cara) como la familia. El segundo grupo forma parte de grupos secundarios, como los religiosos, profesionales, sindicales, que son más formales y requieren una menor frecuencia de interacción.



Factores Psicológicos

La función de la psicología es básicamente descubrir las relaciones de estos ante las estrategias de el mercado presenta haciendo frente a la propuesta de una sociedad tan dinámica y cambiante como lo es la nuestra que da origen a una serie de nuevas necesidades que los individuos manifiestan y que surgen de la interacción con el medio ambiente.



factores personales

Edad y Etapa de ciclo de vida.

Estilo de vida

Personalidad y Concepto de sí mismo

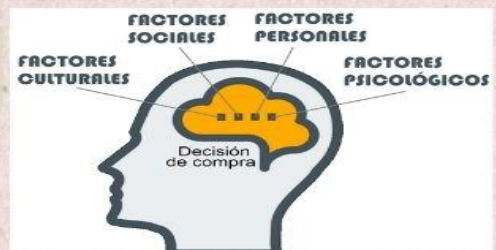
Factores Psicológicos

La personalidad

Estilo de vida

La motivación.

La percepción.



1.2. Principales hallazgos

Como principal hallazgo podemos hablar de como el ser humano cambia su perspectiva de compra según su estatus y sobre todo su necesidad, como lo es un ejemplo claro que en muchas ocasiones compramos un producto porque papá y mamá lo consumían de siempre y por eso pasa de generación en generación sin saber si realmente es una buena elección. Es por esto que las empresas que se encargan de ofrecer un producto o servicio se toman el tiempo de estudiar a fondo el comportamiento del consumidor para poder satisfacer dichas necesidades, y así crear su marketing de negocios a la perfección con publicidades dirigidas no solo a todo publico si no a clientes potenciales y así estimular las necesidades del consumidor, es por esto que las empresas no lanzan productor cualquiera si no que se dedican a estudiar a sus clientes y que ese producto llegue directo a quienes lo necesiten y porque no si en ocasiones estas publicidades son tan buenas que todos queremos consumir dicho producto.

Bibliografía

https://umecit.educativa.org/archivos/24086/actividades/125401/FACTORES_Q_INFLUYEN_EL_COMPORTAMIENTO_DEL_COMPRADOR.pdf?id_curso=24086