

EJERCICIO PRÁCTICO 1

A Lucas le quedan pocas materias para recibirse de Licenciado en Diseño Gráfico. Después de 4 años de mucho estudio, esfuerzo y dedicación, no solo de él, sino de toda su familia que vive en el interior, podrá alcanzar su sueño más deseado.

Buscando estar siempre actualizado, Lucas planea asistir al Seminario “¿Cuánto vale mi trabajo? Estrategias de presupuestación para diseñadores”, pero se enfrenta a varias interrogantes:

- El mismo es brindado por dos institutos de los cuales tiene algunas pocas referencias, básicamente brindadas por sus compañeros de clase.
- El cierre de los cupos será este viernes y no quiere quedar afuera, no solo porque le interesa muchísimo la temática, sino porque no quiere ser el único de su generación que no lo curse.
- Tiene que tomar una rápida decisión y no tuvo tiempo de evaluar las cualidades de cada centro de estudio, al mismo tiempo el costo del seminario asciende a US\$ 380, una cifra que lo incomoda.
- Deberá solicitarle a su familia asistencia económica para poder inscribirse. Habrá que convencer a su padre, un productor rural de Flores, para que libere los fondos, una tarea en la cual su madre jugará una rol fundamental.

De acuerdo a los datos que se desprenden de este caso, responda:

- a. ¿Está intentando Lucas satisfacer alguna necesidad respecto a su asistencia al Seminario? ¿Si es así, cuáles serían? Mencione y justifique brevemente.
- b. Mencione 2 Factores que influyen en el comportamiento de compra de Lucas y explique cómo han incidido en su inscripción al seminario.
- c. Identifique el tipo de Comportamiento de compra de acuerdo a la matriz de Assael que tendrá Lucas al momento de hacer la inscripción. Justifique.
- d. Identifique quién ocupa cada Rol dentro del proceso de decisión de compra.
- e. El seminario ya terminó y no colmó para nada las expectativas de Lucas, de hecho, se sintió estafado.
 - e.1. ¿En qué etapa del Proceso de Decisión de Compra se encuentra Lucas? Mencione cada una de las etapas de dicho proceso.
 - e.2. ¿Cómo decimos que se encuentra Lucas como consumidor?
 - e.3. ¿Cómo estima Ud. reaccionará a continuación?
 - e.4. ¿Qué debiera hacer el instituto si detecta esta disconformidad?