

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 un 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?