LA CONDUCTA DEL COMPRADOR FAMILIAR

El proceso de compra del consumidor se caracteriza por su comportamiento, la conducta que sigue y las decisiones que toma cuando está adquiriendo bienes o utilizando servicios. para satisfacer sus necesidades. Generalmente, la conducta que adopta en el momento de la compra se debe a motivos subyacentes, y en función de estos motivos podemos encontrar los siguientes tipos de compradores ¿Sabrías atribuir a cada tipo de comprador sus principales características?

Comprador por impulso:

Comprador por valor o utilidad

Comprador por curiosidad.

Comprador de moda

Comprador habitual

Comprador por placer.

Comprador emocional

Comprador por la solución de un problema

toma decisiones deliberadas y calculadas. Si la inversión es importante, las acciones de compra incluyen solicitar información o consejo de otras personas. La decisión es conjunta entre varios miembros de la familia o asesorada por un experto o persona de confianza.

tiene necesidad de comprar pero está desorientado ante las alternativas de elección, se orienta hacia la imagen o la moda y muchas veces la compra termina siendo impulsiva y confusa

disfruta con el acto de la compra, valora más el placer que reporta la compra en sí que la necesidad o la utilización del producto adquirido

su compra es totalmente imprevisible, no implica búsqueda previa, ni deliberación, ni selección

es muy racional a la hora de comprar y busca la mejor relación calidad/precio, no se deja influenciar por la imagen o la moda.

compra por un estado de insatisfacción o de aburrimiento y su motivo es una necesidad de cambio

El motivo es la innovación, necesita introducir cambios en su estilo de vida.

Realiza una compra rutinaria y o mecánica repetida en ciclos de tiempo cortos.

LIVEWORKSHEETS