

# El comportamiento del consumidor y su relación con la MKT y aplicaciones



Material elaborado solo para fines académicos por Minerva Camacho Javier  
el 18 de marzo de 2025



- El comportamiento del consumidor y su impacto en la mercadotecnia
- Entendiendo al consumidor para estrategias exitosas

# Análisis Externo

Situación política

Situación económica y social

Situación tecnológica

Situación legal y regulatoria

Entorno competitivo

Relación con clientes actuales y potenciales

Relación con proveedores actuales y potenciales

- Definición de comportamiento del consumidor.
- Importancia de estudiarlo para el éxito de la mercadotecnia.
- Contexto general de la relación entre consumidor y mercadotecnia.

## • Factores que Influyen en el Comportamiento del Consumidor

- ✓ Factores culturales: valores, tradiciones y normas sociales.
- ✓ Factores sociales: roles, grupos de referencia.
- ✓ Factores psicológicos: motivación, percepción, actitudes.
- ✓ Factores personales: edad, estilo de vida, ocupación.





## El Comportamiento del Consumidor y la Toma de Decisiones

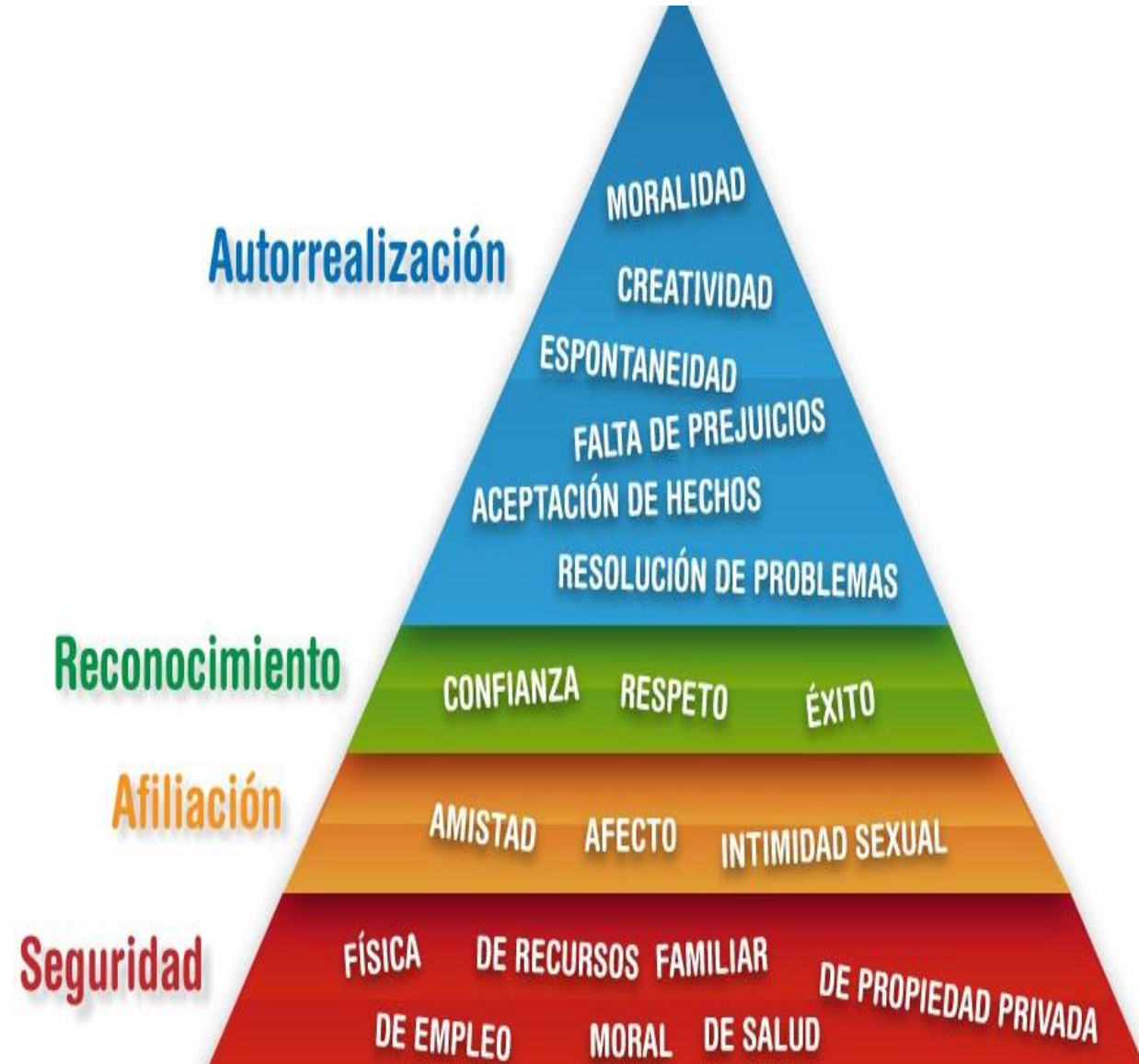
### **Fases:**

1. Reconocimiento de la necesidad.
2. Búsqueda de información.
3. Evaluación de alternativas.
4. Decisión de compra.
5. Comportamiento post-compra.

---

## Aplicaciones de la Mercadotecnia Basada en el Comportamiento del Consumidor

- Segmentación de mercados.
- Personalización de productos y servicios.
- Estrategias publicitarias efectivas.
- Análisis de datos del consumidor.



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-NC-ND](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



- **Uso de Tecnología en la Mercadotecnia Actual**

- Big Data y análisis predictivo.
- Aplicaciones y plataformas digitales.
- Ejemplos: uso de apps, redes sociales, y estrategias de e-commerce.

## Casos de Éxito

### **Ejemplo:**

Amazon (recomendaciones personalizadas).



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-NC-ND](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)