

Comportamiento del Consumidor

Presenta:

Ingrid Dupeyron Estrada

Asignatura Impartida por la o el:

Dra. Minerva Camacho Javier

Ciclo 02/25

Criterio	Consumidores Digitales	Consumidores Tradicionales
Hábitos de compra	Compran en línea con alta frecuencia, buscan info previa, comparan precios en múltiples plataformas y prefieren pagos digitales. Compran con rapidez y en cualquier momento	Compran en tiendas físicas principalmente, con decisiones más lentas, en horarios establecidos, pagos en efectivo o tarjeta presencial
Expectativas	Exigen rapidez, conveniencia, personalización, acceso 24/7 y comunicación digital fluida (chatbots, redes sociales)	Prefieren trato cercano, paciencia en atención, valoración del contacto humano y procesos más lentos
Canales de compra	E-commerce, aplicaciones móviles, redes sociales, experiencias con compras digitales y físicas	Tiendas físicas, mercados locales, ventas directas, con poco contacto digital

Justificación y relevancia

Estos criterios permiten entender cómo evoluciona el consumidor en un mundo, ahora más digitalizado, y cómo las marcas deben adaptar su estrategia, para atender clientes digitales y tradicionales

Jalapeños. (2025, abril 7). Clientes digitales vs. tradicionales: ¿En qué se diferencian y cómo adaptarse? Recuperado de <https://jalapenos.cl/marketing-digital/clientes-digitales-vs-tradicionales-en-que-se-diferencian-y-como-adaptarse/>

Gluo. (2025, junio 29). Cumpliendo con las nuevas expectativas del consumidor digital en LATAM. Recuperado de <https://www.gluo.mx/blog/cumpliendo-con-las-nuevas-expectativas-del-consumidor-digital-en-latam>

Marketing4ecommerce. (2024, abril 7). 83% de los consumidores en México combinan sus compras en canales físicos y online. Recuperado de <https://marketing4ecommerce.mx/83-de-los-consumidores-en-mexico-combinan-sus-compras-en-canales-fisicos-y-online-niq/>