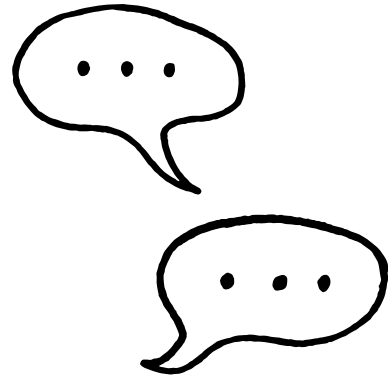


GENERACIONES DE CONSUMO

como compran y porque

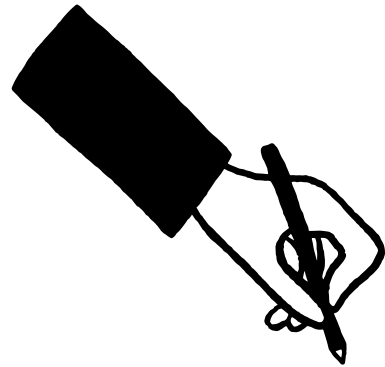
🌱 Baby Boomers (1946-1964)

- Preferencias: calidad, prestigio, marcas reconocidas.
- Hábitos: compran en físico, valoran la atención personalizada.
- Motivación: seguridad y durabilidad.
- Medios: TV, prensa, radio.



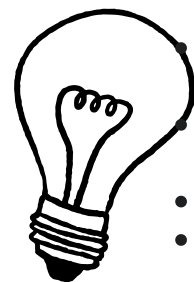
💎 Generación X (1965-1980)

- Preferencias: productos prácticos, balance calidad-precio.
- Hábitos: adopción temprana de tecnología, aún consumen en tiendas físicas.
- Motivación: conveniencia, funcionalidad.
- Medios: correo electrónico, Facebook, televisión.



🌍 Millennials (1981-1996)

- Preferencias: experiencias sobre productos, marcas con propósito.
- Hábitos: compras online, comparan antes de adquirir.
- Motivación: autenticidad, sostenibilidad.
- Medios: redes sociales, influencers, reseñas online.



⚡ Generación Z (1997-2010)

- Preferencias: inmediatez, precios accesibles, tendencias.
- Hábitos: mobile first, TikTok, streaming.
- Motivación: identidad, conexión digital.
- Medios: redes sociales visuales (Instagram, TikTok, YouTube).

🚀 Generación Alpha (2010 en adelante)

- Preferencias: tecnología inmersiva (realidad aumentada, videojuegos).
- Hábitos: alto consumo digital desde la infancia.
- Motivación: entretenimiento, innovación.
- Medios: apps, plataformas de streaming, YouTube Kids.

