

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ					
	ESTRATEGIAS DE APOYO					
	COMPLEMENTARIAS		PLAN DE MEJORAMIENTO	X	PROMOCIÓN ANTICIPADA	
DOCENTE	Raul Eduardo Orjuela					
ÁREA	Emprendimiento			PERÍODO	3	
GRADO	10°	FECHA DE ENVÍO	Noviembre 12 de 2024			
<p>Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizada pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.</p>						
ACTIVIDAD	Taller		Evaluación escrita 100 %			
Fecha de entrega	Pendiente programación de Coordinación		Pendiente programación de Coordinación			
TALLER						
TENER EN CUENTA						
➤ Debe presentar el trabajo en hojas de bloc, a mano con su respectiva portada y carpeta.						

Emprendimiento - Comportamiento del Consumidor

Instrucciones: Responde cada pregunta de forma breve y específica. Usa ejemplos cuando sea necesario para ilustrar tu respuesta.

1. ¿Qué es el comportamiento del consumidor?
2. Explica por qué es importante para un emprendedor entender el comportamiento del consumidor.
3. ¿Qué es un "motivo de compra" y cómo influye en el comportamiento del consumidor?
4. Menciona dos factores personales que afectan el comportamiento del consumidor.
5. ¿Qué es la segmentación de mercado y cómo ayuda a comprender mejor a los consumidores?
6. Describe la diferencia entre necesidades y deseos del consumidor.
7. ¿Qué es la "percepción del consumidor" y cómo puede afectar sus decisiones de compra?
8. Menciona dos factores culturales que influyen en el comportamiento del consumidor.
9. ¿Qué papel juegan las redes sociales en la influencia sobre el comportamiento del consumidor?
10. Explica cómo el precio de un producto puede afectar las decisiones de compra de un consumidor.
11. ¿Qué es el "ciclo de vida del producto" y cómo impacta en las decisiones de compra?
12. ¿Por qué es importante la satisfacción del cliente para el comportamiento del consumidor?
13. ¿Qué son los "influencers" y cómo pueden afectar el comportamiento de los consumidores?
14. Explica cómo el entorno económico puede influir en el comportamiento del consumidor.
15. ¿Qué es la lealtad de marca y cómo se desarrolla en los consumidores?
16. Menciona dos herramientas que se pueden usar para investigar el comportamiento del consumidor.
17. ¿Cómo pueden los comentarios y reseñas de otros clientes influir en las decisiones de compra?

18. ¿Qué es una "persona de comprador" y por qué es útil para entender al consumidor?
19. Explica el concepto de "postcompra" y cómo afecta la relación con el cliente.
20. ¿Cómo pueden los cambios en la tecnología influir en el comportamiento del consumidor?