



Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

División Académica De Ciencias

Económico-Administrativas



DACEA
División Académica
de Ciencias Económico
Administrativas

Asignatura:

Comportamiento del consumidor

“Cuadro comparativo- consumidores digitales vs tradicionales”

Presenta:

María del Carmen Segovia Zapata

Docente:

Minerva Camacho Javier

Carrera:

Licenciatura en Mercadotecnia

Villahermosa, Tabasco, México.

Septiembre, 2025

Introducción

En el mercado, existen tipos de consumidores, dos ejemplos son, el tradicional y el digital, estos se clasifican según sus métodos de compras, sus preferencias y sus hábitos, solo basta con prestar atención a sus movimientos para identificar su clasificación.

Para elaborar el cuadro comparativo se recurrió a información confiable en páginas web de Google, además de la información previa que ya conocía.

En este documento se pretende aportar información precisa, haciendo una comparación de los conceptos (consumidor digital vs tradicional), sobre sus hábitos, expectativas y canales de compra.

¿Tu como consumidor, te has identificado como consumidor digital o tradicional?
¿consideras que tiene que ver con influencia de tu entorno?

"Consumidores digitales vs tradicionales identificando diferencias en hábitos, expectativas y canales de compra".

	Consumidores digitales	Consumidores tradicionales
Definición	Investiga previamente en los medios digitales, compara precios, califica y lee reseñas, es mas indeciso en su compra.	Depende mucho de las opciones del vendedor, tiene influencia de compra, los anuncios tienen impacto en el.
Hábitos	<ul style="list-style-type: none"> -Impaciente. -Desesperado. -Exigente. -Interacción frecuente. 	<ul style="list-style-type: none"> -Paciente. -Fiel. -Conformista. -Interacción limitada.
Expectativas	<ul style="list-style-type: none"> -Servicio online. -Servicio flash. -Trato especial. -Ofertas relevantes. -Redes activas. 	<ul style="list-style-type: none"> -Horarios específicos. -Servicio físico. -Servicio Prolongado. -Cercanía geográfica. -Programas simples.
Canales de compra	<ul style="list-style-type: none"> -Tienda online. -Vía de correspondencia flash. -Comunicación por redes sociales. -Omnicanalidad. -App de la tienda y de rastreo de envíos. 	<ul style="list-style-type: none"> -Tienda física- -Vía de correspondencia física. -Vía telefónica. -Medios masivos. -Contacto directo.

Conclusión

En conclusión, un consumidor tradicional y uno tradicional tienen muchas diferencias de compra, pero algo que los iguala es el simple hecho de comprar, independientemente de sus hábitos y exigencias personales, al final todos realizamos compras día a día, desde lo que comemos, hasta lo que utilizamos para transportarnos.

En esta investigación me llevo como aprendizaje que cada persona tiene un proceso de compra particular, algunos mas exigentes que otros, pero no es algo que un buen vendedor no pueda sobrellevar y es aquí donde importa mucho la preparación en cuanto a estrategias de ventas, uno muy importante es saber sobre el comportamiento del consumidor, nuestro cliente.

Referencia:

Morandi, C. (2025). Clientes digitales vs. tradicionales: ¿en qué se diferencian y

cómo adaptarse? - Jalapeños, agencia digital. <https://jalapenos.cl/marketing-digital/clientes-digitales-vs-tradicionales-en-que-se-diferencian-y-como-adaptarse/>