

## Reporte de Lectura

Tema:	Motivación
-------	------------

### Ficha de la fuente de información.

No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos). Google académico</i>
-------	---

**Palabras claves.** Ambiente laboral, violencia, trabajadoras sexuales, consumo de alcohol, consumo de drogas.

#### Referencia APA.

Openpay. (2023). Compras físicas, en línea o híbridas: ¿Qué prefieren los consumidores? Ambo.

<https://blog.amvo.org.mx/blog/compras-fisicas-en-linea-o-hibridas-que-prefieren-los-consumidores>

### RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

### Texto (literal con número de página)

#### Factores

1. Una de las principales razones por las que muchos comercios prefieren tener un negocio en línea es la comodidad de poder administrar y hacer ventas en cualquier parte con sólo tener una conexión a internet
2. La experiencia de compra al pago es otro factor que influye en la elección de los consumidores. Las tiendas físicas ofrecen una experiencia única que incluye la posibilidad de interactuar con otros clientes,
3. Los precios y las ofertas son otro factor importante en la elección entre compras físicas y en línea. En general, las tiendas en línea suelen ofrecer una mayor variedad de opciones para comparar precios y buscar ofertas.

## Reporte de Lectura

4. La seguridad y la confianza son factores cruciales en las compras, especialmente en línea. Los consumidores a menudo se preocupan por la seguridad de sus datos personales y financieros al realizar compras y transacciones online.
5. Los clientes prefieren ver, probar y tocar los productos antes de comprarlos, especialmente en categorías como la ropa, los zapatos, productos de belleza o los dispositivos electrónicos. Además, los compradores pueden recibir asesoramiento directo de los vendedores y resolver sus dudas al instante.
6. En general, las tiendas en línea suelen ofrecer una mayor variedad de opciones para comparar precios y buscar ofertas. Los consumidores pueden buscar rápidamente diferentes tiendas en línea para encontrar el mejor precio para un producto en particular. Además, muchas tiendas de e-commerce ofrecen descuentos y promociones exclusivas que pueden ser difíciles de encontrar en tiendas físicas.

### Prontuario

*Parafraseo del texto seleccionado.*

#### Factores

1. Comodidad.
2. Experiencia y sociabilidad.
3. Precio y ofertas.
4. Seguridad.  
Confianza.
5. El consumidor puede ver, probar y tocar los productos, además de un asesoramiento directo.
6. El consumidor puede comparar precios, tener más variedad de tiendas y dejar reseñas.