



¿CÓMO ELIGE EL CONSUMIDOR?

El proceso de elección del consumidor es complejo y puede variar dependiendo del producto, el mercado y las características individuales del consumidor. Sin embargo, hay varios modelos y teorías que explican este proceso. Aquí te dejo un resumen de algunos aspectos clave:

1.- RECONOCIMIENTO DE LA NECESIDAD:

El proceso comienza cuando el consumidor reconoce una necesidad o deseo. Esto puede ser impulsado por estímulos internos (como el hambre o la sed) o externos (como ver un anuncio de un producto).

2.- BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN:

Una vez reconocida la necesidad, el consumidor busca información sobre cómo satisfacerla. Esto puede incluir buscar recomendaciones, leer reseñas, comparar productos en línea, etc.

3.- EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS:

Con la información recopilada, el consumidor evalúa diferentes opciones de productos o servicios. Esto puede implicar comparar características, precios, calidad, y otros atributos relevantes.

4.- DECISIÓN DE COMPRA:

Después de evaluar las alternativas, el consumidor toma una decisión sobre qué producto o servicio comprar. Esta decisión puede estar influenciada por factores como promociones, disponibilidad, opiniones de terceros, y experiencias previas.

5.- COMPRA:

El consumidor realiza la compra. Este paso incluye la selección del canal de compra (tienda física, en línea, etc.), el método de pago, y cualquier otra acción necesaria para completar la transacción.

6.- EVALUACIÓN POST-COMPRA:

Después de la compra, el consumidor evalúa su satisfacción con el producto o servicio. Esta evaluación puede influir en futuras decisiones de compra y en la lealtad a la marca. Si el producto no cumple con las expectativas, el consumidor puede experimentar remordimiento del comprador.

Estos elementos muestran que la elección del consumidor es un proceso dinámico y multifacético, influenciado por una combinación de factores internos y externos. Asegúrate de siempre dar un buen servicio. Esa es la clave para que los clientes regresen.



COMPONENTES DE LOS CABLES PARA BUJÍA: CONDUCTOR

El conductor es el encargado de transmitir el voltaje y, de acuerdo a las normas Internacionales SAEJ2031 e ISO3808 existen 4 tipos de conductores. A continuación, mencionaremos a los primeros dos: Cobre, es un excelente conductor ya que no tiene resistencia eléctrica, pero genera ruidos y estática eléctrica que interfiere con la operación del equipo del auto; Metálico, puede ser de cualquier metal, siempre y cuando no tenga una resistencia eléctrica mayor de 1 ohm / m. Igual que los conductores de cobre necesitan utilizar supresores para eliminar los ruidos e interferencias eléctricas.

BALIT COMPLEX PLUS



MÁS INFORMACIÓN, AQUÍ

Grasa multipropósitos elaborada con espesante de complejo de litio diseñada para brindar la máxima protección y la mejor lubricación en baleros y rodamientos en general. Sus ingredientes logran un alto punto de goteo y resistencia a cargas extremas.

Presenta tiempo de servicio prolongado cuando es sometida a trabajos con temperaturas elevadas gracias a su alto punto de goteo. Alta estabilidad mecánica y elevadas propiedades adhesivas para resistir operaciones de trabajo prolongadas con altos niveles de vibración a elevadas velocidades sin que escurra de su lugar. Excelente resistencia y protección en contra de la herrumbre, corrosión y lavado por agua; permitiendo largos periodos de relubricación.

NUEVO MAGAZINE No. 48

GUÍA DE SERVICIOS AUTOMOTRICES



CLIC AQUÍ

NO. 48 · NOVIEMBRE · 2024

MAGAZINE

GUÍA DE SERVICIOS AUTOMOTRICES

FLUIDOS ESENCIALES PARA TU AUTOMÓVIL.
Pag. 2

¿DEBO CAMBIAR EL FLUIDO DE LA TRANSMISIÓN?
Pag. 10

MANTENER PARA PROTEGER.
Pag. 16

ROSHFRANS
1955-2024