

Reporte de Lectura

Tema:	Creación de arquetipos del consumidor mexicano contemporáneo
-------	--

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	Google
Palabras claves.	
Referencia APA.	
Isla, L. (2025b, mayo 13). ¿Estás listo para el consumidor híbrido? Compra en línea pero también visita tiendas. <i>Revista Merca2.0</i> . https://www.merca20.com/estas-listo-para-el-consumidor-hibrido-compra-en-linea-pero-tambien-visita-tiendas/	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Prontuario
<ol style="list-style-type: none">Utiliza omni canal, moviéndose entre tiendas físicas, plataformas web, apps, redes sociales (WhatsApp, TikTok, Facebook).Investiga y compara precios online, pero le gusta ver los productos en persona.Prefiere combinar las experiencias que integran la atención virtual con la presencial.Investiga y compara antes de decidir, dedicando mucho tiempo en la búsqueda online.Se ve influenciado por promociones, opiniones de otros consumidores y presencia en redes sociales.

Ficha de la fuente de información.
No. 2
Google
Palabras claves.
Referencia APA.
¿Qué motiva las compras impulsivas? 9 maneras de fomentarlas. (s. f.). Shopify. https://www.shopify.com/es/blog/compra-impulsiva

Reporte de Lectura

impulsiva

RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

Prontuario

1. Busca gratificación inmediata y la sensación de recompensa a través de la compra.
2. Le interesan los productos novedosos, en tendencia, promociones y ofertas que generen urgencia.
3. Se ve influenciado por sus emociones y busca elevar su bienestar.
4. El miedo a perder una oferta o producto especial genera urgencia.
5. Busca satisfacción instantánea, como autocuidado o auto-recompensa.
6. Sus decisiones carecen de análisis racional previo, por lo que la evaluación pos compra puede generar sentimientos de culpa.

Ficha de la fuente de información.

No. 3 | Google

Palabras claves.

Referencia APA.

Tomassarmiento. (2025, 25 junio). Nuevas Tendencias de Consumo en México para el Segundo Semestre de 2025. Alana Capital. <https://www.alanacapital.com/post/nuevas-tendencias-de-consumo-en-m%C3%A9xico-para-el-segundo-semestre-de-2025>

RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)

Prontuario

Reporte de Lectura

1. Valora la seguridad y confianza en las marcas.
2. Se ve influenciado por promociones, opiniones de otros consumidores y presencia en redes sociales.
3. Prefiere ofertas personalizadas y buen servicio postventa.
4. Busca comprar productos saludables, con bajo impacto ambiental y en tiendas locales.
5. Utiliza redes sociales y apps para descubrir productos nuevos y realizar compras inmediatas.
6. Prefiere marcas que generan conexión emocional y estímulos sensoriales fuertes.