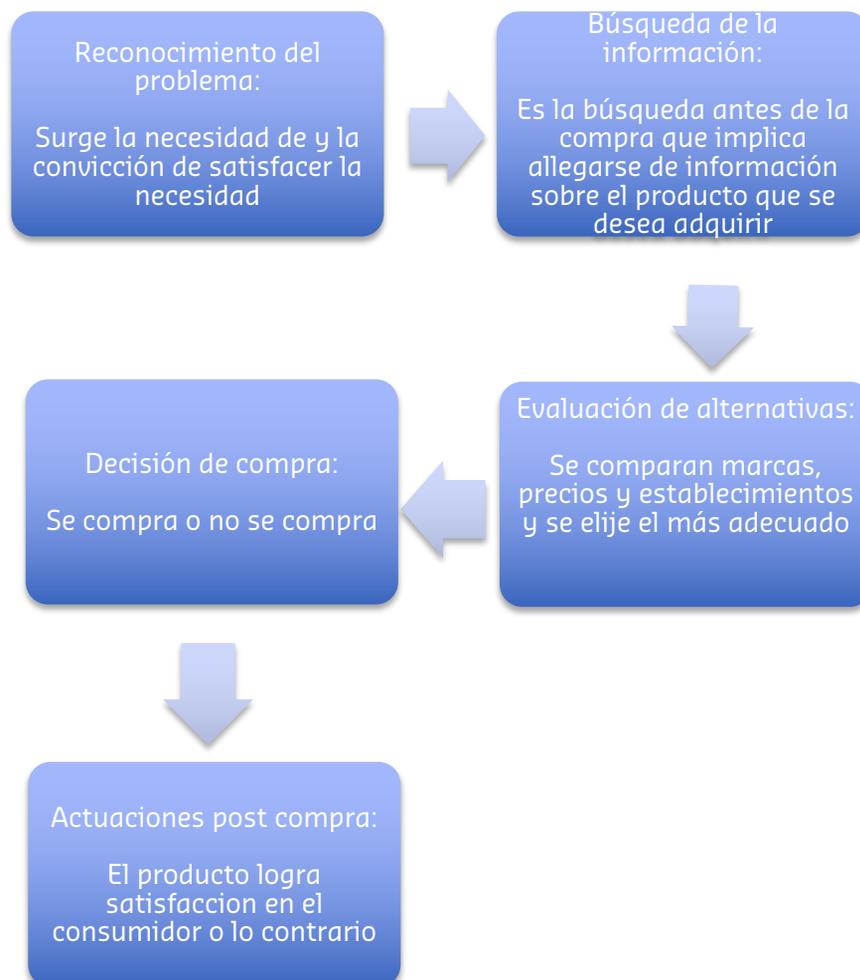


Motivación para Consumir

Entendemos por motivación “la fuerza que impulsa a los individuos a intentar satisfacer, mediante acciones, las necesidades que se plantean a lo largo de su existencia”. M.A. López (2006).

La necesidad es la carencia de las cosas necesarias para sobrevivir o todo aquello a lo que nos es imposible resistirnos. Ejemplo: en estos tiempos siempre tratamos de cambiar de teléfono celular cuando surgen modelos más atractivos o con mejores aplicaciones.

Sea cual sea la situación, la motivación de consumir hace que surja la decisión de compra; este proceso está integrado por una serie de etapas secuenciadas y ordenadas que derivan en la adquisición de un bien o servicio. En el siguiente esquema aparece este proceso:



Referencia:

López Luengo, M.A.; Lobato Gomez, Francisco (2006). Operaciones de Venta. Editorial Paraninfo.