



UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO



**DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO
ADMINISTRATIVAS**

ZONA DE LA CULTURA

Mercadotecnia , GRUPO CLM

Comportamiento del consumidor

**Cuadro comparativo de consumidores digitales vs tradicionales
identificando diferencias en hábitos, expectativas y canales de
compra**

Elaborado por: Alexander Chablé Denis

Servidora: Minerva Camacho Javier

Ciclo 02/Agosto 2025 – Febrero 2026

Introducción

En esta actividad vamos a ver cuales son las principales diferencias entre los compradores digitales y los compradores tradicionales, ya que estos si llegan a tener una diferencias notables al igual que cuales son los pros y los contras de cada uno, estos nos puede ayudar a saber si uno es mejor que el otro o incluso si estos son iguales, por eso se recabo la información mas importante para cada punto.

	Objetivos	Mercado	Ventajas	Desventajas
Compradores digitales	Es un grupo específico que esta dirigido el marketing digital, busca alcanzar a quienes tienen mas probabilidad de necesitar o beneficiarse de un producto o servicio	Abarca personas que utilizan el internet y las plataformas digitales, comparar y comprar con una presencia muy creciente global	❖ Comercio electrónico ❖ Personalizar la estrategia de marketing ❖ Facilidad y comodidad de compra ❖ Acceso al mercado internacional	❖ Dificulta para vender productos online ❖ Desconfianza de usuarios ❖ Temor al momento de entrega ❖ Generar confianza
Compradores tradicionales	Son seguras de si mismas, saben lo que quieren y solo compran por necesidad real, no compran impulsivamente, prefieren marcas conocidas y tienen un presupuesto definido	Consumidores conservadores que buscan un valor en sus compras, hacen adquisiciones necesarias y se enfocan en productos funcionales	❖ Compras de forma analítica ❖ Evalúan marcas y comparan ❖ Fieles a marcas confiables ❖ Facilitan relaciones comerciales estables	❖ Dificiles de influir con la publicidad ❖ Requieren información clara y directa ❖ No se les convence con promociones ❖ Poco receptivos a la innovación o cambios

Conclusión

Esta actividad se me hizo bastante interesante ya que investigando y consiguiendo la información me doy cuenta que ambos son muy buenos pero debido a que la tecnología avanza siento que en algún punto este pueda opacar a la otra pero seria algo muy malo debido a los ciber ataques haciendo que tu información quede expuesta y trayendo problemas, por eso es bastante confiable usar el método tradicional, así que si hay que seguir utilizando ambos métodos sin dejarnos llevar.

Referencias

Riqra. (2025, junio 24). 8 Ventajas y desventajas del comercio electrónico.

<https://blog.riqra.com/posts/8-ventajas-y-desventajas-del-comercio-electronico>

HubSpot. (2023, 19 de enero). Los 10 tipos de consumidores, sus características y

cómo atraerlos. HubSpot Blog. <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-consumidores>