



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**

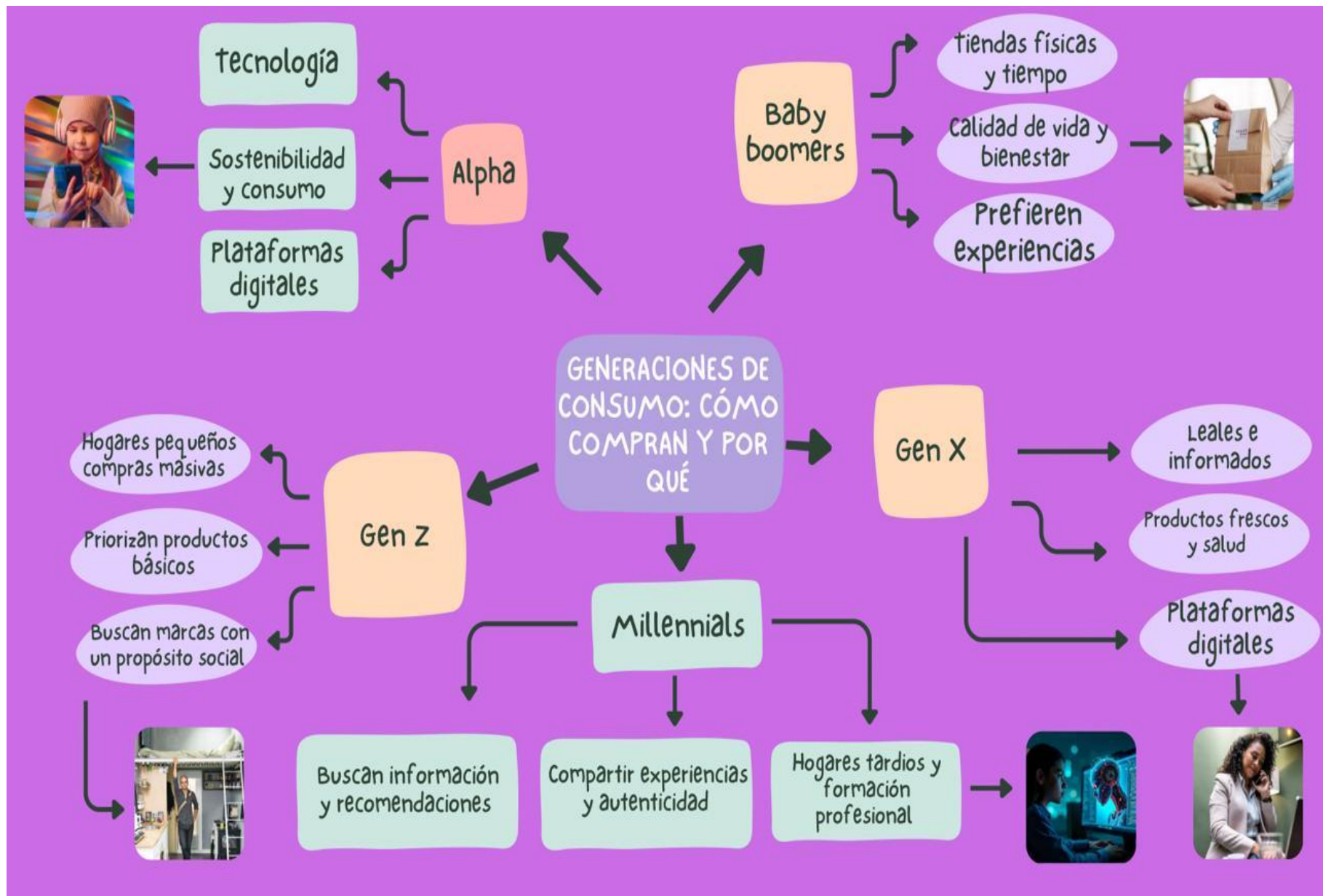
Elaborado por: Alexander Chablé Denis

Servidora: Minerva Camacho Javier

Ciclo 02/Agosto 2025 – Febrero 2026

Introducción

En esta actividad veremos cómo varias generaciones con el pasar del tiempo hacen sus compras y cuáles son sus razones, ya sea que lo hagan por necesidad o placer, este mapa conceptual están los puntos más interesantes e importantes que pude encontrar, al igual que cuales son sus principales diferencias ya que cada generación tiene una gran diferencia de la anterior, siendo significativamente algunas mas interesantes y los cambios que llegan a tener para futuras generaciones.



Conclusión

Esta actividad fue muy interesante debido a que pude saber más a fondo cómo hacen para adquirir sus productos diferentes tipos de generación y cuál es el motivo por el cual lo hacen debido a que cada generación tiene un motivo o razón distinta, así en un futuro puedo saber más a fondo qué necesita o qué busca cierta generación para así poder ofrecerla con más precisión.

Referencias

Innova Market Insights. (2025, julio 17). Tendencias de la generación X:

megatendencias y prioridades de consumo.

<https://www.innovamarketinsights.com/es/tendencias/generacion-x-tendencias/>

Kantar Insights. (2025, agosto 19). Generación Z y Baby Boomers: hábitos de

consumo y tendencias en América Latina. <https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/habitos-de-consumo-de-la-generacion-z-y-los-baby-boomers>