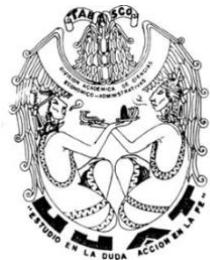




UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO



DIVISIÓN ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

ZONA DE LA CULTURA

Mercadotecnia, GRUPO: CLM

**Materia:
Comportamiento del consumidor**

**Tema:
Cuadro comparativo “Consumidores tradicionales vs
digitales”**

Docente: Minerva Camacho Javier

Alumno: Shaila Paola Concepción Jiménez

Febrero – agosto 2025

Cuadro comparativo “Consumidores tradicionales vs digitales”

Introducción:

Vivimos entre dos tipos de consumidores: el tradicional, con su esencia humana y tangible, y el digital, marcado fuertemente por la inmediatez y lo virtual. Estas diferencias han redefinido no solo nuestros hábitos, sino también la manera en que algunas empresas se relacionan con los consumidores. Y aunque parezcan muy distintos, en realidad buscan sentirse entendidos y valorados por eso es muy importante la atención a cliente.

Cuadro comparativo “Consumidores tradicionales vs digitales

Características	Consumidores digitales	Consumidores tradicionales
Hábitos de compra	<ul style="list-style-type: none"> Suelen comprar 24/7 desde cualquier dispositivo. Investigan y comparan precios online. Compras impulsivas influenciadas por redes sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> Prefieren atención personalizada. Punto de venta físico. Compras planificadas y por necesidad.
Canales de compra	<ul style="list-style-type: none"> Redes sociales. Sitios web. Apps móviles. Marketplace. 	<ul style="list-style-type: none"> Tiendas físicas. Centros comerciales. Ventas de puerta en puerta. Catálogos impresos.
Expectativas	<ul style="list-style-type: none"> Inmediatez. Experiencias personalizadas. Transparencia en precios y política. 	<ul style="list-style-type: none"> Trato humano y cercanía. Calidad duradera. precios fijos y negociables. Garantías presenciales (confianza y seguridad).
Proceso de decisión	<ul style="list-style-type: none"> Influenciados por redes sociales. Proceso no lineal. Valoración de una comunidad digital. 	<ul style="list-style-type: none"> Recomendación de amigos y familia. Asesoramiento del vendedor. Experiencia táctil con productos.

Conclusión:

Al final, todo se determina en algo simple: las personas queremos ser atendidas, que nos entiendan y nos respeten, ya sea en una tienda física o a través de una pantalla. Los consumidores tradicionales buscan confianza y trato cercano; los digitales, autonomía y velocidad. Pero ambos comparten algo clave: no toleran que los “malos tratos” o que los ignoren.

Referencias:

Navarro Paola. El Futuro del Marketing. (2024, Septiembre 6). Consumidores online vs tradicionales: YouTube. https://youtu.be/O0zeyJ5Bq_I?feature=shared

Jalapeños. (2025). Clientes digitales vs tradicionales: ¿En qué se diferencian y cómo adaptarse?. Recuperado de <https://jalapenos.cl/marketing-digital/clientes-digitales-vs-tradicionales-en-que-se-diferencian-y-como-adaptarse/>