



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

## **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](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/>