

Universidad Juárez Autónoma de Tabasco
División Académica De Ciencias Económico-Administrativas

Asignatura:
Comportamiento del consumidor

“Cuadro comparativo”

Presenta:
Nancy Guadalupe Vasconcelos León

Docente:
Minerva Camacho Javier

Carrera:
Licenciatura en Mercadotecnia

Villahermosa, Tabasco, México.

27 Septiembre, 2025

Introducción

En esta actividad se compara las diferencias entre los consumidores digitales y los tradicionales, enfocándose en sus hábitos, expectativas y medios de adquisición. Se basa en entender cómo la tecnología han cambiado en la forma en que la gente decide qué comprar y la manera en que lo hacen. Para eso, realice una investigación y junté los aspectos a comparar para mostrar qué es lo que buscan los consumidores hoy en día. Esta información resulta relevante para la toma de decisiones estratégicas en mercadotecnia.

CUADRO COMPARATIVO		
Aspectos a comparar	Consumidores digitales	Consumidores tradicionales
Sus hábitos	Utilizan dispositivos móviles para informarse y comprar. Compran en plataformas sociales y marketplaces digitales. Prefieren procesos de compra rápidos, personalizados. Investigan precios y opiniones en línea antes de decidir. Más propensos a compras impulsivas motivadas por experiencias digitales (videos, lives).	Se informan a través de medios tradicionales (TV, radio, prensa). Prefieren comprar en tiendas físicas con atención personalizada. Proceso de compra más lineal y presencial. Tienden a ser más leales a marcas conocidas. Menor uso de tecnología en el proceso de compra.
Preferencias	Exigen transparencia en el uso de datos y privacidad. Valoran experiencias personalizadas y atención omnicanal. Buscan marcas con propósito social y sostenibilidad. Prefieren métodos de pago flexibles y digitales. Quieren interacción auténtica y soporte digital inmediato.	Esperan atención personal y confianza. Valoran procesos claros y simples en tiendas físicas. Confían en la experiencia directa con el producto y vendedor. Menor expectativa en personalización digital. Prioridad en calidad y precio tradicionales.
Medios de adquisición	Compra omnicanal: web, apps, redes sociales, marketplaces. Uso intensivo de comercio móvil. Empleo de chats, mensajería instantánea y ventas en vivo. Redes sociales como punto clave para descubrimiento y compra.	Compra principalmente en tiendas físicas. Uso limitado de comercio electrónico. Métodos de pago principalmente en efectivo o tarjeta física. Menor exposición a compras a través de redes sociales o apps.

Conclusión

En conclusión, la comparación mostró que los consumidores digitales prefieren rapidez y personalización en sus compras, utilizando canales en línea como redes sociales y apps móviles, mientras que los consumidores tradicionales privilegian la interacción directa y un método de compra más secuencial. Estas diferencias reflejan como los avances de la tecnología influido en los comportamientos de consumidor y ajustar sus estrategias para satisfacer ambos segmentos. Y al igual estos hallazgos invitan a investigar más a fondo despiertan la curiosidad de cómo evolucionarán estas tendencias para anticipar los cambios futuros del mercado.

Referencias

Jalapeños. (2025, 2 de abril). *Clientes digitales vs. tradicionales: ¿en qué se diferencian y cómo adaptarse?* Jalapeños. <https://jalapenos.cl/marketing-digital/clientes-digitales-vs-tradicionales-en-que-se-diferencian-y-como-adaptarse/>

Orienteed. (2025, 11 de septiembre). *El consumidor digital de 2025*. Orienteed. <https://orienteed.com/es/el-consumidor-digital-de-2025/>

Qualtrics. (2025). *Tendencias globales del consumidor para 2025* [Informe]. Qualtrics. <https://www.qualtrics.com/es/experience-management/customer/tendencias-del-consumidor-global/>