



UJAT

UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

“ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE”



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

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/>