



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

“Mapeo de emociones”

Presenta: (Equipo 7)

María del Carmen Segovia Zapata

Ana Silvia González Gil

Nancy Guadalupe Vasconcelos León

Docente:

Minerva Camacho Javier

Carrera:

Licenciatura en Mercadotecnia

Villahermosa, Tabasco, México.

Septiembre, 2025

Introducción

“Los consumidores suelen recordar más vívidamente aquellas compras cargadas de emociones, positivas o negativas, que terminan influyendo en su lealtad o rechazo hacia la marca” (Schiffman & Kanuk, 2010, cap. 15)

En esta actividad se presentan 3 experiencias de acuerdo a un ranking de emociones dentro del suceso de compra, de manera puntual se expresa cada una de ellas para así posteriormente representarlo de manera gráfica en un mapa mental con las emociones percibidas, finalizando con pequeñas reflexiones basadas en la lectura del libro “comportamiento del consumidor, Schiffman & Kanu” del cual nos basamos para llevar a cabo la siguiente actividad.

Actividad Integradora

EQUIPO 7

MAPEO DE EMOCIONES

"EXPERIENCIAS DE COMPRA"



LAS EMOCIONES

"Las decisiones de compra pueden ser impulsivas y estar motivadas por estados de ánimo o emociones, como alegría, miedo, amor o sorpresa, que se asocian a posesiones y experiencias de consumo" (Schiffman & Kanuk, 2010, cap. 15)

Estas pueden ser variadas de acuerdo a la forma en la que aborda una venta y cómo nos sentimos durante ella, si fue agradable, memorable o insatisfactoria, la importancia de examinar las emociones en este procedimiento nos ayuda a que las compras se lleven efectuadas con opiniones favorables.



RANKING DE EMOCIONES



Felicidad



Aburrimiento



Duda



Agradecimiento



Enojo



Tristeza

FELICIDAD

Experiencia: Nancy Guadalupe Vasconcelos León

Tienda: "Coppel"

Compra: Celular

- Necesidad
- Orientación al cliente
- Incentivos
- Buena atención
- Comunicación interactiva
- Satisfacción de compra final



FELICIDAD

El estado de ánimo en esta compra fue positivo, puesto que se llevó una grata satisfacción durante el proceso de venta, de inicio a fin.

"Los consumidores responden de forma diferente según el estado de ánimo que el entorno de compra les genera: música, decoración, promociones o la interacción con el personal" (Schiffman & Kanuk, 2010, cap. 15)

Aquí el trato del personal fue ameno y puntuamos la experiencia como buena.



LA IRA

Experiencia: María del Carmen Segovia Zapata

Tienda: "Auto-bar, Pomoca"

Compra: Bebidas alcohólicas

- Mala atención
- Sorpresa al ver la mala atención
- Tardó el servicio en entregarse
- No dieron indicaciones del consumo
- Desinformación
- Mal sabor de boca al final del consumo
- No querer regresar al lugar



LA IRA

Una mala actitud hacia los consumidores lleva a conseguir malas referencias sobre el lugar al que se acudió, la falta de capacitación o el mal reclutamiento del personal pueden afectar a que la compra sea percibida como mala experiencia y querer volver a regresar al lugar. "Muchas decisiones de consumo no se toman de manera racional, sino motivadas por emociones como orgullo, miedo o felicidad" (Schiffman & Kanuk, 2010, cap. 4).



AGRADECIMIENTO

Experiencia: Ana Silvia González Gil

Tienda: "Didi"

Compra: Servicio de transporte

- Necesidad: transporte
- Amabilidad
- Me ayudó a llegar más rápido a mi destino
- Seguridad
- Buena compañía
- Atención
- Calma y educación



AGRADECIMIENTO

Los estímulos de marketing (envase, nombre de marca, publicidad, ambiente de venta) influyen directamente en la percepción y pueden detonar emociones que condicionan la respuesta del consumidor" (Schiffman & Kanuk, 2010, cap. 6).

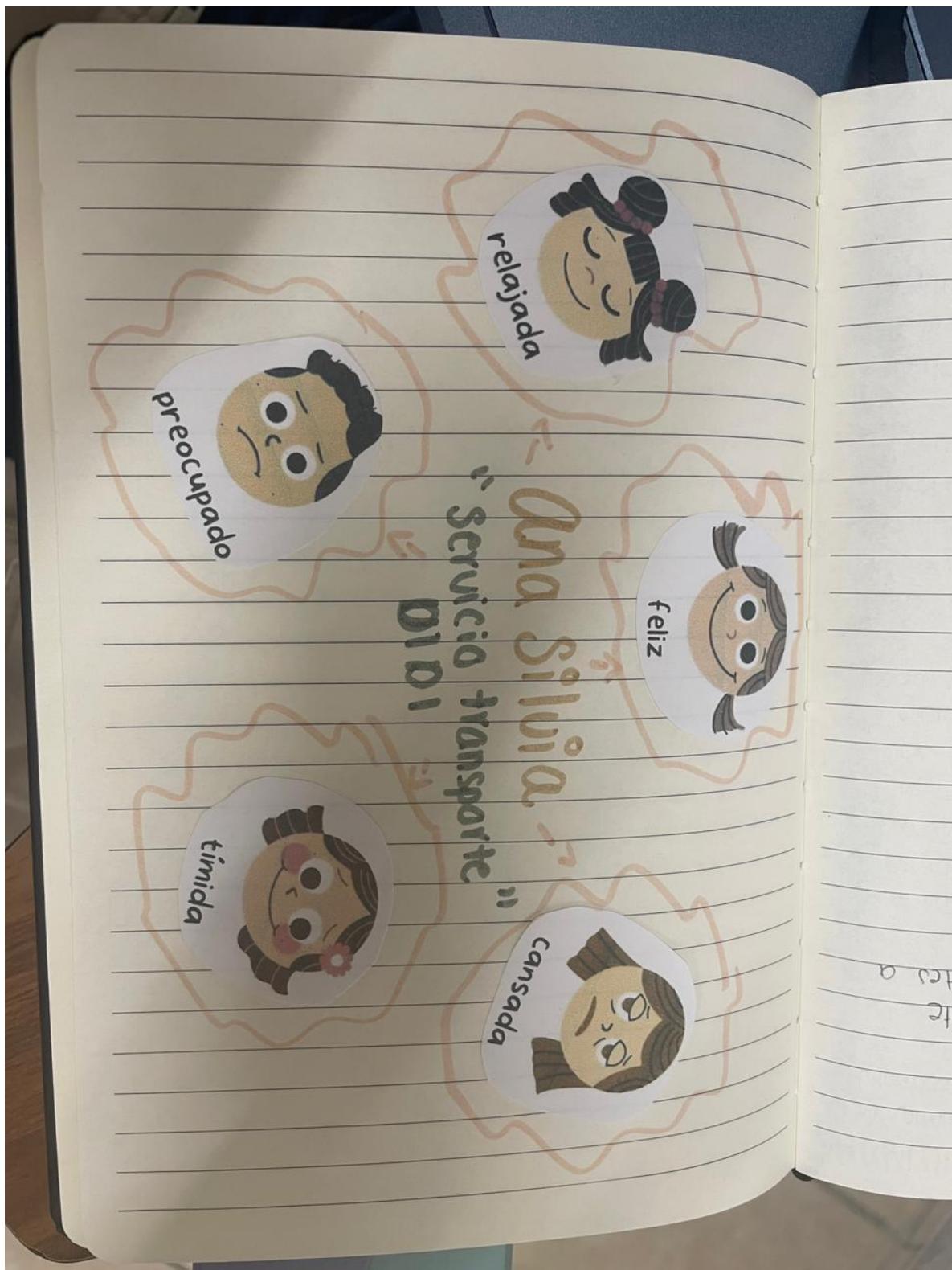
Con esto como referencia el buen empleo de estrategias de manejo de clientes hace que el servicio que se está brindando sea recordado y valorado, aquí en este ejemplo con una puntuación de 5 estrellas y buenos comentarios



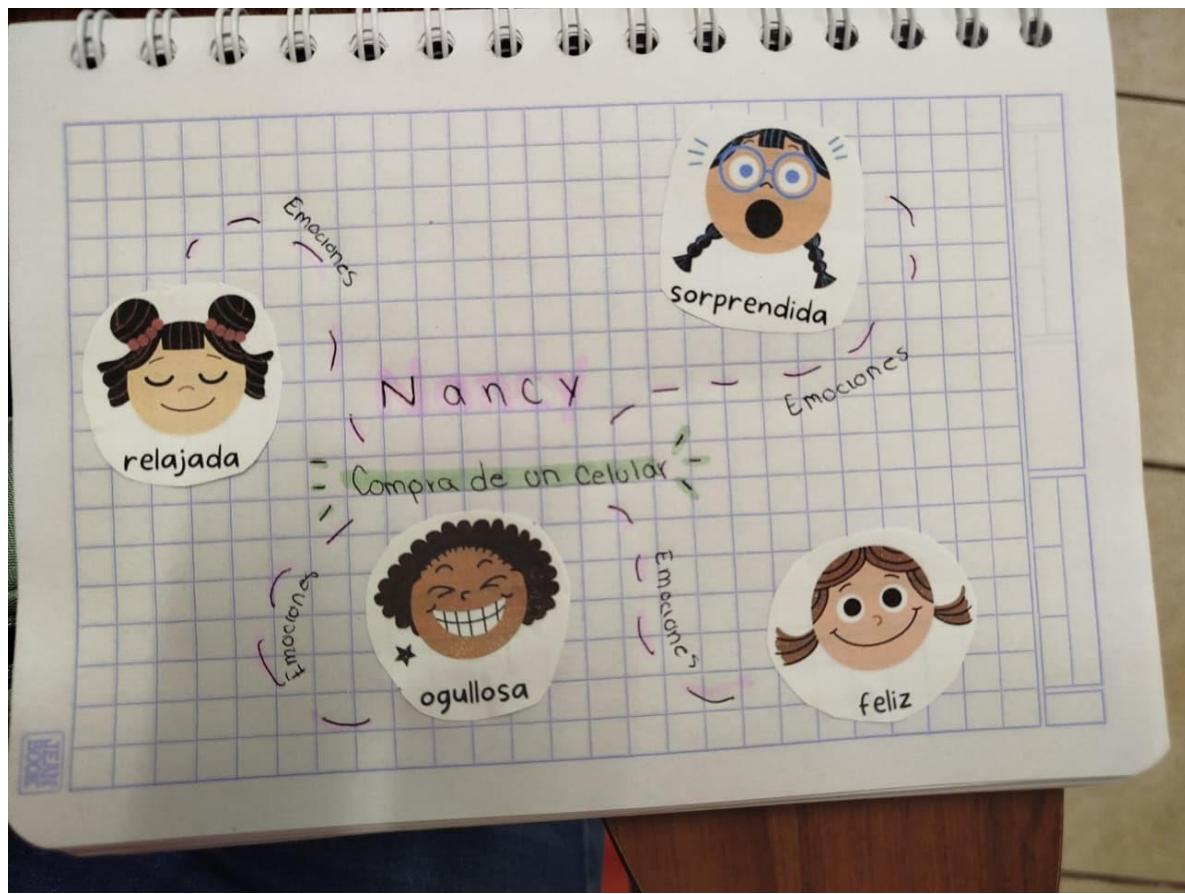
Gráfico de emociones



(María del Carmen)



(Ana Silvia)



(Nancy Guadalupe)

Evidencias



Reflexión

Al realizar esta actividad, nos dimos cuenta de que al adquirir un producto o un servicio no solo es de ir y pagar, sino que también está asociada de emociones. Cada una de nuestras experiencias que compartimos en equipo analizamos como el marketing influyen en lo que sentimos, ya sea a través de publicidad, la atención del personal, las promociones o también la marca del producto.

Lo que observamos en esta actividad es que la actitud de las personas que nos atienden puede transformar una compra en una experiencia muy positiva o, por el contrario, generar una mala impresión. También coincidimos en que los elementos visuales, como el empaque o la decoración del lugar, despiertan nuestra atención. En cuanto a los precios y las ofertas, nos llegan a satisfacer cuando cumple con lo que esperábamos, pero también nos disgustan si no resultan ser como lo esperábamos.

Conclusión

Como equipo, llegamos a la conclusión de que al reflexionar sobre nuestras emociones que sentimos al realizar una compra, se logra comprender que las decisiones no solo se basan en las razones lógicas, sino que también en lo que nos transmite y sentimos en el proceso de la compra. Esta actividad nos enseña a ver el marketing desde un punto de vista diferente y darnos cuenta del impacto que tiene en nuestra experiencia como consumidor.

Referencias

Schiffman, L., & Kanuk, L. (2010). Comportamiento del consumidor (10^a ed.).
México: Pearson Educación.