

Tema:	Consumidores digitales vs tradicionales: hábitos, expectativas y canales de compra
--------------	---

Ficha de la fuente de información.	
No.1	<i>Fuente original. Google</i>
Palabras claves. Consumidor digital, consumidor tradicional, hábitos de compra, expectativas, canales de compra	
Referencia APA. Cliente digital vs tradicional: ¿en qué se diferencian? (2025). Jalapeños Marketing Digital. https://jalapenos.cl/marketing-digital/clientes-digitales-vs-tradicionales-en-que-se-diferencian-y-como-adaptarse/	
"El cliente digital no muerde, pero sí tiene gustos y comportamientos distintos al cliente 'tradicional' de antaño. En la era pre-Internet, el consumidor se informaba por televisión, periódicos o visitando tiendas físicas; hoy, con un smartphone en mano, el cliente moderno compara, opina y decide de manera muy diferente. Para las empresas, entender estas diferencias es crucial para adaptar estrategias de marketing, venta y servicio al cliente".	

Prontuario
El consumidor digital se caracteriza por acceder a gran cantidad de información y emitir opiniones en tiempo real a través de dispositivos móviles, mientras que el consumidor tradicional dependía mayormente de medios convencionales y experiencias directas en tiendas físicas. Esto implica que las empresas requieren ajustar sus tácticas para satisfacer las nuevas demandas digitales en cuanto a rapidez, conveniencia y personalización.

Tema:	Tendencias del consumidor digital en 2025: hábitos, expectativas y canales
-------	---

Ficha de la fuente de información.	
No.1	<i>Fuente original. Google</i>
<p>Palabras claves. Ambiente laboral, violencia, trabajadoras sexuales, consumo de alcohol, consumo de drogas.</p>	
<p>Referencia APA.</p> <p>Orienteed. (2025). Tendencias del consumidor digital en 2025. Orienteed. Consultado el 27 de septiembre de 2025, de https://orienteed.com/es/el-consumidor-digital-de-2025/</p>	
Resumen	
<p>"El consumidor digital de 2025 es un arquetipo complejo y contradictorio, definido por la confluencia de avances tecnológicos, ansiedad económica y cambio cultural. Busca experiencias hiper personalizadas, pero exige transparencia y control total sobre sus datos. Compra en plataformas sociales que funcionan como escaparates digitales inmersivos, valora la confianza en la marca y prefiere interacciones auténticas y humanas. La IA, el comercio social y las tecnologías inmersivas son fundamentales en su recorrido, con una creciente preferencia por métodos de pago flexibles y soluciones responsables como Buy Now, Pay Later".</p>	

Prontuario

En 2025, los consumidores digitales combinan un deseo fuerte de experiencias personalizadas con una demanda rigurosa de privacidad y control de sus datos personales. Utilizan redes sociales como puntos clave para descubrir y comprar productos, apoyándose en la influencia de personas reales y comunidades. La inteligencia artificial y tecnologías inmersivas moldean su experiencia de compra, que ahora integra métodos de pago innovadores y un enfoque estratégico en la confianza y autenticidad de las marcas.

Tema:	Transformación del consumidor digital y tradicional: tendencias 2025
-------	---

Ficha de la fuente de información.	
No.1	<i>Fuente original. Google</i>
Palabras claves. Consumidor digital, tendencias 2025, transformación, omnicanalidad, IA, comercio social	
Referencia APA. Qualtrics. (2024). Tendencias globales del consumidor para 2025. Consultado el 27 de septiembre de 2025, de https://www.qualtrics.com/es/experience-management/customer/tendencias-del-consumidor-global/	
Resumen	
<p>"El consumidor digital en 2025 representa un equilibrio entre la adopción masiva de tecnologías digitales y las preferencias por experiencias auténticas, offline y humanas. Se observa una marcada dualidad: búsqueda de personalización y al mismo tiempo de privacidad; adopción de canales digitales integrados y revalorización de la experiencia física; crecimiento del comercio social y omnicanalidad, junto con un interés creciente en la sostenibilidad y responsabilidad social por parte de las marcas".</p>	
Prontuario	
<p>Para 2025, el consumidor digital combina tecnología avanzada como la inteligencia artificial y la omnicanalidad con una preferencia significativa hacia experiencias reales y confiables, fuera del entorno digital. Este consumidor exige campañas publicitarias con mensajes auténticos, sostenibles y transparentes. Además, aunque utiliza principalmente canales digitales para comprar, sigue valorando la interacción humana y la experiencia de compra física, lo que presenta un desafío para las marcas en la integración efectiva de ambos mundos.</p>	