

BABY BOOMERS

- Cómo compran: Prefieren tiendas físicas, contacto personal con vendedores.
- Por qué compran: Buscan confianza en marcas, calidad y seguridad.
- Canales: Tienda física, catálogos, atención telefónica.
- Motivadores: Garantías, servicio al cliente, marcas reconocidas.

MILENIALS

- Cómo compran: Móviles y apps,
- Por qué compran: Precio competitivo, autenticidad, innovación.
- Canales: Marketplaces, apps, redes sociales.
- Motivadores: Experiencias, reseñas online, relación con marcas cercanas a sus valores.

GENERACIONES

DE

CONSUMO

GENERACIÓN X

- Cómo compran: Mixtos (online y offline), investigan antes de comprar.
- Por qué compran: Valoran practicidad, precio justo y durabilidad.
- Canales: Tiendas físicas, comparadores online.
- Motivadores: Descuentos, programas de fidelidad, conveniencia.

GENERACIÓN Z

- Cómo compran: En redes sociales e influenciados por creadores de contenido.
- Por qué compran: Búsqueda de identidad, sostenibilidad, inclusión.
- Canales: mobile commerce, influencers.
- Motivadores: Innovación y autenticidad,

ALPHA

- Cómo compran: En redes sociales e influenciados por creadores de contenido.
- Por qué compran: Búsqueda de identidad, sostenibilidad, inclusión.
- Canales: mobile commerce, influencers.
- Motivadores: Innovación y autenticidad,