

# Actividad de evaluación

Merchandising

## Actividad 3

Desarrollar las siguientes preguntas apoyándose en el material entregado y en consultado

1. Di cuales son los tres grandes motivos que pueden llevar a un consumidor a comprar un producto
2. Alicia está pensando en comprarse una chaqueta. Cita diversas motivaciones que puedan afectar a su decisión final, y clasifícalas en racionales y emocionales
3. Entre los factores sociales, se cita la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. En tu opinión, ¿ha repercutido de alguna forma en los productos y las formas de venta?
4. Te encuentras enfermo y acudes con tu madre al ambulatorio. El médico te receta un medicamento y tu madre te lo compra en la farmacia para que te lo tomes. ¿Quién es el prescriptor, el comprador y el consumidor?