

Tema:	<b>Generación De Consumo: Cómo Comprar Y Por Qué (Baby Boomers, GenX , Millenials, Gen Z y Alpha)</b>
-------	---

<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<a href="https://estudiosyperspectivas.org/index.php/EstudiosyPerspectivas/article/view/137/195">https://estudiosyperspectivas.org/index.php/EstudiosyPerspectivas/article/view/137/195</a> Google
Palabras claves: Compras En Línea, Comercio Electrónico, Comportamiento Del Consumidor, Generación X	
Referencia APA. Vista de Análisis del Comportamiento de Compras On Line de los Consumidores  Generacionales: Baby Boomers, Generación X, Milenials y Generación Z, en la ciudad de Loja, Ecuador. Estudios y Perspectivas Revista Científica y Académica, volumen(número), páginas. Recuperado de	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
<i>Parafraseo del texto seleccionad</i> Esto también se refleja en las compras en línea, donde cada grupo genera patrones diferentes de comportamiento. Comprender estas diferencias permite a las empresas crear estrategias de marketing y ventas más efectivas, adaptadas a las necesidades de cada generación.

Tema:	El deseo de vivir experiencias memorables mas allá del producto
-------	---

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	<a href="https://xn--designthinkingespaa-d4b.com/entrevista-en-profundidad-que-es-ycomo-hacerla">https://xn--designthinkingespaa-d4b.com/entrevista-en-profundidad-que-es-ycomo-hacerla</a> Google
Palabras claves: guía de entrevista escucha activa, confianza	
Referencia APA. <i>Design Thinking España. (2024). Entrevista en profundidad: qué es y cómo puede ayudarte a crear mejores productos y servicios.</i>	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
<p><i>Parafraseo del texto seleccionad</i></p> <p>Durante la entrevista, lo importante es que la conversación fluya, que la persona se sienta en confianza y que puedas profundizar en lo que te va contando. Se usan preguntas abiertas, se escucha con atención y se va avanzando según lo que la persona comparte.</p> <p>Al terminar, se revisa toda la información, se organizan las ideas más importantes y se buscan patrones que ayuden a entender mejor al usuario. Después, esos hallazgos se presentan de manera clara para que sirvan en el proceso de diseño o toma de decisiones.</p> <p>En general, este tipo de entrevista ayuda a obtener información valiosa que permite crear soluciones más acertadas, útiles y centradas en las personas.</p>