

|       |   |
|-------|---|
| 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.<br>1   | <a href="https://estudiosyperspectivas.org/index.php/EstudiosyPerspectivas/article/view/137/195">https://estudiosyperspectivas.org/index.php/EstudiosyPerspectivas/article/view/137/195</a><br>Google |
| Palabras claves: Compras En Línea, Comercio Electrónico, Comportamiento Del Consumidor, Generación X   |   |
| <b>Referencia APA.</b><br>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 |   |
| <b>RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)</b>  |   |

|  |
|--|
| Texto (literal con número de página)   |
|  |
|  |
|  |
| <b>Prontuario</b>  |
| <i>Parafraseo del texto seleccionado</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: | <b>El deseo de vivir experiencias memorables mas allá del producto</b> |
|-------|--|

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

|   |
|---|
| Texto (literal con número de página)  |
|   |
|   |
|   |
| <b>Prontuario</b>   |
| <i>Parafraseo del texto seleccionado</i>  |
| 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. |
| Al terminar, se revisa toda la información, se organizan las ideas más importantes y se buscan patrones que ayuden a entender mejor al usuario. Despues, esos hallazgos se presentan de manera clara para que sirvan en el proceso de diseño o toma de decisiones.  |
| En general, este tipo de entrevista ayuda a obtener información valiosa que permite crear soluciones más acertadas, útiles y centradas en las personas.   |