

Reporte de Lectura

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

| Ficha de la fuente de información. | |
|--|---|
| No. 1 | https://www.tcgroupsolutions.com/blog/entendiendo-al-consumidor-digital Google web |
| Palabras claves: análisis de datos, plataformas digitales, experiencia del usuario | |
| Referencia APA. TC Group Solutions. (s. f.). Entendiendo al consumidor digital. Recuperado de | |
| 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>También destaca la importancia de analizar sus hábitos, preferencias y forma de interactuar con las plataformas para que las empresas puedan ofrecer experiencias más personalizadas, rápidas y efectivas. En general, se enfoca en comprender mejor al usuario digital para mejorar las estrategias de marketing y fortalecer la relación entre marcas y consumidores.</p> |

Reporte de Lectura

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

| | |
|--|---|
| Ficha de la fuente de información. | |
| No. 1 | https://www.zendesk.es/blog/tipos-consumidores/ Google web |
| Palabras claves: atención al cliente, decisiones de compra, experiencia del cliente, tipos de consumidores | |
| Referencia APA. da Silva, D. (s. f.). Siete tipos de consumidores: cómo identificarlos y atraerlos. Zendesk. Recuperado de | |
| RESUMEN (si la información es tomada de un artículo) | |
| | |

| |
|---|
| Texto (literal con número de página) |
| |
| |
| Prontuario |
| <i>Parafraseo del texto seleccionad</i> Señala que cada tipo de cliente tiene necesidades, expectativas y comportamientos distintos, por lo que las empresas deben adaptar su comunicación y estrategias para conectar con ellos de manera efectiva. También muestra cómo identificar estos perfiles puede mejorar la satisfacción, fortalecer la relación con el cliente y facilitar la toma de decisiones comerciales más acertadas. |