

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
<i>Parafraseo del texto seleccionado</i>
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.

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 seleccionado</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.