

Reporte de Lectura

Tema:	Creación de arquetipos del consumidor mexicano contemporáneo
-------	--

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	https://books.google.com.pen/books?d=w6_GJNOPcjUC&printsec=frontcover Google web
Palabras claves: decisión de compra, ecesidades del consumidor	
Referencia APA. Alonso Rivas, J., & Grande Esteban, I. (2013). Comportamiento del consumidor: Decisiones y estrategia de marketing (7. ^a ed., revisada y actualizada). ESIC Editorial. Recuperado de	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
La empresa desean impulsar los intercambios, pues gracias a ellos desarrollan su actividad y ganan dinero. Pag 30
Prontuario
<i>Parafraseo del texto seleccionad</i> Que la empresa desean impulsar estrategias para que el cliente este satisfecho

Reporte de Lectura

Tema:	Creación de arquetipos del consumidor mexicano contemporáneo
-------	--

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	https://doi.org/10.1086/378613 Google web
Palabras claves: comportamiento del consumidor , estrategias, , estilo, motivación de compra	
Referencia Abrir	
Guardar como...	
Belk, R. W., Ger, G., & Askegaard, S. (2003). The fire of desire: A multisited inquiry into consumer passion. Journal of Consumer Research, 30(3), 326–351.	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
Con base en diarios, entrevistas, datos proyectivos e indagaciones sobre discursos cotidianos en tres culturas (Estados Unidos, Turquía y Dinamarca), desarrollamos una explicación fenomenológica del deseo. Descubrimos que el deseo se considera una poderosa emoción cíclica que es a la vez incómoda y placentera.