

Tipos de consumidores del 2018

Publicado en: [Comunicación](#), [Marketing](#), [Perfil del Consumidor](#), [Publicidad](#)

Euromonitor International, proveedor independiente de investigación estratégica de mercados, ha elaborado un **estudio** en el que perfila los ocho **tipos de consumidores** del 2018, una herramienta que puede resultar de gran utilidad para los fabricantes y los puntos de venta a la hora de plantear sus estrategias comerciales de cara al año que viene.

Según Euromonitor International, las decisiones de compra de los consumidores no sólo se basan en datos demográficos sino que también juega un papel importante los rasgos de personalidad, los valores, los hábitos de estilo de vida e incluso las tendencias del momento.

La empresa de investigación cree necesario tener en cuenta todos estos factores a la hora de desarrollar nuevos productos, campañas de marketing y estrategias de venta para conseguir el éxito anelado.

Por ello, y en base a esto, Euromonitor International ha definido **ocho perfiles diferentes de consumidores**:

- **El hogareño conservador:** Para ellos la familia es lo más. Este perfil de consumidor a menudo se centran en cuestiones personales como el hogar, la familia y la espiritualidad. No se sienten cómodos si son el centro de atención y prefieren dejar que otros lideren. Los consumidores hogareños conservadores aprecian las compras, pero no son muy conscientes de la imagen ni son particularmente materialistas.
- **El tradicionalista seguro.** Este consumidor está contento con el lugar en el que está en la vida. Evitan activamente las compras. Es poco probable que busquen productos de marca o premium y prefieran ahorrar en lugar de gastar.

- **El activista empoderado.** Los activistas empoderados sienten que pueden hacer la diferencia. Se preocupan por los problemas mundiales y, como resultado, valoran la calidad y los productos duraderos para reducir su huella.
- **El aventurero inspirado.** A éstos les gusta probar cosas nuevas. Tienen grandes planes y están interesados ??en vivir en el extranjero y trabajar por cuenta propia. La mayoría de los aventureros inspirados anticipan un aumento en sus gastos.
- **El luchador indomable.** Son expertos en tecnología y conscientes de la imagen. Al comprar, están interesados en probar cosas nuevas y, a menudo, buscan productos de marca y Premium.
- **El planificador cauteloso.** Saben lo que quieren en la vida. Son cuidadosos con su dinero y rara vez hacen compras impulsivas. Se sienten más cómodos con los métodos tradicionales de comercio y no suelen usar tarjetas de crédito
- **El optimista equilibrado.** Tienen confianza en ellos mismos y en el futuro. Prefieren la calidad sobre la cantidad. Le dan importancia a la salud y el bienestar personal y buscan valor en sus gastos.
- **El gastador impulsivo.** Como su nombre indica, estos consumidores son más propensos a gastar que a ahorrar. Están ansiosos por tratarse a sí mismos y prefieren vivir en el presente, en lugar de enfocarse en el futuro y no le preocupa demasiado la privacidad de Internet.

Fuente: <http://www.america-retail.com/>