

# Perfil del #Consumidor Costarricense

## Algunas cifras del consumidor en terminos generales

42%

Está dispuesto a comprar cuando se entera que las empresas ayudan al ambiente o a la comunidad.

78%

Prefiere que un establecimiento ofrezca mucha variedad de precios y marcas.

69%

Prefiere comprar *fuera* de un centro comercial.

66%

No quiere que el personal lo busque para atenderlo.

51%

No quiere que le anuncien las ofertas por altoparlantes.

## Aspectos metodológicos del estudio

### Población

De 18 a 65 años de edad. Hombres y mujeres de todo nivel socioeconómico.

### Cobertura

GAM & zonas rurales representando un 51% de la población.

### Muestra

800 entrevistas de tipo cara a cara domiciliar, por 45 min, selección aleatoria estratificada, margen de error de 3,5 punto al 95% de confianza.

### Fuente

Unimer

El consumidor costarricense sale dispuesto a disfrutar. En la ruta buscará siempre el mejor precio, visitará tiendas ordenadas, se alejará de lugares ruidosos y de vendedores acosadores, y premiará a aquellas marcas y empresas que realicen acciones de responsabilidad social.

Al concretar la compra, lo hará en efectivo y preferirá las mismas tiendas y las mismas marcas, pero pondrá atención a las recomendaciones de familiares y amigos.

Es exigente en lo que quiere y se quejará sin timidez frente al responsable en caso de recibir un mal servicio o producto, pero la queja no pasará a más porque pocos saben cómo interponer una denuncia.

Este consumidor, además, se comporta diferente dependiendo del producto que compre, de su grado de escolaridad e ingresos. Este es, en resumen, el Perfil del Consumidor Costarricense de EF elaborado por la firma Unimer y que se realiza por primera vez en el país.

Unimer y que se realiza por primera vez en el Este estudio evidencia tres actitudes de compra.

## PERSONA CONSUMISTA

### Clase alta

39%

Tienen más ingresos que el resto: van más al cine y a centros comerciales, compran más ropa, equipos tecnológicos y celulares, y utilizan más servicios de salud privados. Son, en mayor proporción, clientes del Banco Nacional.



Conoce sus derechos pero no reclama ni se queja porque se siente incomodo al hacerlo.

## PERSONA FIEL

### Clase baja & más jóvenes



Tienden ir siempre a las mismas tiendas, y son, en mayor proporción, clientes del Banco de Costa Rica.



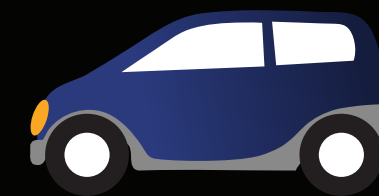
Grupo presente cuando se compra el diario. Suelen quejarse cuando algo no esta bien.

## PERSONA RACIONAL

### Clase media & personas de +40



Han comprado proporcionalmente más celulares de forma reciente. También comparan precios y tiendas pero, al final, prefieren mantenerse en las mismas marcas por seguridad; se quejan más que otros cuando algo no está bien.



Presente en las agencias de vehículos, donde el factor precio y marca suele determinar una compra.