

Tema:	<b>Mapeo de emociones en la experiencia de compra</b>
-------	---

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	<a href="https://investigacion.unirioja.es/documentos/5c13b1b5c8914b6ed3777362">https://investigacion.unirioja.es/documentos/5c13b1b5c8914b6ed3777362</a> Google
Palabras claves: Emociones, Motivación, Toma De Decisiones	
<b>Referencia APA.</b> Cachero Martínez, S. (2016). Componente afectivo del comportamiento del consumidor. Universidad de Oviedo. Recuperado de	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
Prontuario
<i>Parafraseo del texto seleccionad</i> Las emociones influyen en el comportamiento del consumidor, mostrando que los sentimientos y estados afectivos afectan la manera en que las personas toman decisiones de compra y perciben los productos o servicios.

Tema:	<b>Mapeo de emociones en la experiencia de compra</b>
-------	---

<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<a href="https://www.uv.mx/iiesca/files/2019/10/04CA201901.pdf">https://www.uv.mx/iiesca/files/2019/10/04CA201901.pdf</a>
	Google
Palabras claves: Emociones, Motivación, Toma De Decisiones	
<b>Referencia APA.</b> Hernández Rodríguez, C., Arano Chávez, R. M., & Cruz Kuri, L. (2019). Diagnóstico sobre la relación de la influencia emocional en el comportamiento de consumidor. Universidad Veracruzana. Recuperado de	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	
Señala que los sentimientos y estados afectivos afectan la percepción de los productos y servicios, así como las decisiones de compra. Además, destaca la importancia de comprender esta relación para diseñar estrategias de marketing más efectivas y personalizadas, que logren conectar mejor con las necesidades y motivaciones del consumidor.	

Texto (literal con número de página)
<p>Esto significa que si aumenta el consumo, la demanda de producción aumentará, y en consecuencia la producción será mayor. Si se produce más se necesitarán más empleos, con lo que el paro descenderá, los salarios crecerán y el nivel de vida mejorará. (pag24)</p>
Prontuario
<p><i>Parafraseo del texto seleccionad</i></p> <p>Los consumidores, destacando que los sentimientos influyen en sus decisiones de compra y en la forma en que perciben productos y servicios, lo que es clave para el desarrollo de estrategias de marketing efectivas.</p>

Tema:	<b>Mapeo De Emociones En La Experiencia De Compra</b>
-------	---

<b>Ficha de la fuente de información.</b>	
No. 1	<a href="https://www.tmcconsultores.com/post/emociones-decision-compra">https://www.tmcconsultores.com/post/emociones-decision-compra</a> Google
Palabras claves: Emociones, Psicología Del Comportamiento, Estrategias De Ventas	
<b>Referencia APA.</b> MC Consultores. (2025, mayo 15). Cómo las emociones influyen en la decisión de compra. Recuperado de	
<b>RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)</b>	

Texto (literal con número de página)
<b>Prontuario</b>
<i>Parafraseo del texto seleccionad</i> Las emociones juegan un papel fundamental en las decisiones de compra, ya que los sentimientos influyen en cómo los consumidores perciben los productos y servicios, afectando sus preferencias y elecciones