

 12

Papéis de compra

A motivação da compra vem de uma necessidade ou desejo não atendido.

E, a partir da identificação dessa necessidade, vem a busca por informações sobre o produto ou serviço que pode satisfazer essa falta, avaliação de alternativas disponíveis no mercado e a decisão de compra.

Durante esse processo, o consumidor desempenha até cinco papéis: iniciador, influenciador, decisor, comprador e usuário.

Para conhecer melhor esses papéis, leia este artigo: <https://guiademarketing.com.br/papeis-de-compra-do-consumidor/>
[\(https://guiademarketing.com.br/papeis-de-compra-do-consumidor/\)](https://guiademarketing.com.br/papeis-de-compra-do-consumidor/)