

Marketing 4



Report Summary

Name	: David Corzo
Your Score	: 75 out of 100 (75%)
Correct Answers	: 6 Question
Incorrect Answers	: 2 Question
Unanswered	: 0 Question
Passing Grade (%)	: 60%
Time Taken	: 11 mins 54 secs
Your Result	: Pass
Email	: davidcorzo@ufm.edu

Your Answers

Correct

- Q1) Según la lectura cuáles son los cuadrantes más innovadores, que representan estrategias más flexibles, híbridas e interesantes de comercialización?
- A. 1 y 4
 - B. 1 y 3
 - C. 2 y 3 (Your Answer)(Correct)
 - D. 3 y 1

Incorrect

- Q2) Cada letra de la palabra BOPS según la lectura significa
Buy online, pick up in store(Your Answer)

Incorrect

- Q3) Según Kilian Wagner, ¿cuál es la razón que un gigante de la venta en línea como Amazon otros negocios online, han decidido abrir tiendas físicas?
- A. Entendieron que parte de la experiencia que los clientes buscan es poder ver el producto y probarlo antes de comprarlo (Your Answer)(Incorrect)
 - B. Lo vieron como la oportunidad de fidelizar clientes de forma física para su canal de ventas online
 - C. A y b son correctas

Correct

- Q4) ¿Cuál es el factor que hace que los clientes necesiten una mezcla entre comprar en línea y acercarse a una tienda física?
- A. Comodidad
 - B. Accesibilidad
 - C. Confianza (Your Answer)(Correct)

Correct

Q5) Según Kilian Wagner, ¿cuál será el futuro del retail?

- A. Venta en línea
- B. Una mezcla entre canales en línea y físicos (Your Answer)(Correct)
- C. Venta física tradicional

Correct

Q6) ¿Qué tan cierto es que los canales de venta físicos y digitales crean sinergia entre ellos y producen -bien manejados- beneficios prometedores para la marca?

- A. Muy cierto (Your Answer)(Correct)
- B. Medianamente cierto
- C. No es cierto
- D. Jamás, quien afirme esto está en drogas

Correct

Q7) ¿Cuáles son los elementos claves que tienen en común retailers exitosos tanto en el canal electrónico como en el físico?

- A. Entender realmente lo que el consumidor necesita
- B. Crear una estrategia desde la fundación de la empresa en la que se definirá el uso del omnicanal y los recursos que la empresa necesitará para esto
- C. Que aprovechan al máximo sus ganancias para invertir en campañas de marketing para aumentar su posicionamiento en el canal online y no tienen tanto recurso humano por lo que tienen más utilidades para reinvertir.
- D. A y b son correctas (Your Answer)(Correct)

Correct

Q8) Un amigo suyo tiene una empresa que importa y vende cascos para moto muy sofisticados, deportivos y no exactamente “baratos”. Decide crear un showroom para mostrarlos y venderlos en físico, pero entregarlos a domicilio. Según lo que acaba de leer, ¿cuáles serán los más importantes y estratégicos beneficios que tendrá la empresa de su amigo?

- A. Podrá atender personalmente a los clientes y les ahorrará tiempo
- B. Podrá mostrar todos los detalles de los cascos, disipar cualquier duda de los clientes y brindarles la conveniencia de llevarse los a sus casas (Your Answer)(Correct)

C. Les otorgar? puntos especiales en cada compra y en la tienda podr?n tomarle los datos