Título: **Prospección de clientes**

Instrucciones: Es tiempo de practicar lo estudiado en el componente. Contesta cada una de las preguntas y pon a prueba lo aprendido.

Preguntas:

**Seleccione la respuesta correcta**

1. **La prospección consiste en:**
   1. Contactar los clientes que tiene la empresa.
   2. Búsqueda de clientes potenciales.
   3. Listar los clientes actuales.
   4. Seleccionar los clientes de la base de datos.

**Señale Falso (F) o Verdadero (V) la siguiente afirmación:**

1. El siguiente paso después de la prospección es: calificar a los candidatos en función a su potencial de compra

F\_\_\_ V\_X\_\_

1. **Relacione la columna 1 con la 2**

**( 1 ) ( 2 )**

| **GRUPO PEQUEÑO DE CLIENTES** | B |  | 1. **CARACTERIZACIÓN** |
| --- | --- | --- | --- |
| **PERFIL DEL CLIENTE** | A |  | 1. **NICHO DE MERCADO** |
| **INFORMACION DE CLIENTES** | C |  | 1. **BASE DE DATOS** |
| **PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN** | D |  | 1. **ANÁLISIS DE DATOS** |
| **SEGMENTACIÓN** | E |  | 1. **IDENTIFICACION DEL CLIENTE** |

1. **Uno de los siguientes aspectos es fundamental a la hora de prospectar clientes**
2. El producto.
3. El informe de nómina.
4. La norma de salud e higiene en el trabajo.
5. El listado de personal.
6. Señale con verdadero (V) o falso (F) los aspectos que correspondan a prospectar clientes:
   1. Periódicos\_\_\_V\_\_\_
   2. Referidos\_\_V\_\_\_\_
   3. Revistas\_\_\_\_V\_\_
   4. Directorios telefónicos \_\_V\_\_\_
7. ¿Cuál de los siguientes aspectos no corresponde a segmentación para prospectos?
   1. Edad.
   2. Sexo.
   3. Estrato.
   4. Ingreso.
   5. Inclinación política.
8. Señale los aspectos que corresponden a la mezcla de mercadeo:
   1. Precio.
   2. Plaza.
   3. Proveedor.
   4. Socios.
   5. Promoción.
   6. Producto.
9. Si el cliente que usted va a prospectar es una persona adulta, laboralmente activa, con ingresos altos, profesional, de zona climática templada, aficionado al deporte, de los siguientes factores, seleccione el que NO considera se adaptan al segmento:
   1. Edad.
   2. Sexo.
   3. Profesión.
   4. Deporte.
   5. Clima.
   6. Ingreso.
   7. Tipo de lectura.
10. **Una de las fuentes de información para prospectar es:**
11. La base de datos actual.
12. El directorio telefónico.
13. El listado de proveedores.
14. Listado de cuentas por cobrar.
15. **La segmentación del mercado le sirve a la empresa para:**
16. Saber a quién dirigir el proceso de venta.
17. Establecer criterios para seleccionar proveedores.
18. Clasificar los clientes existentes.
19. Contactar clientes de forma indiferenciada.

Retroalimentación general

¡Has contestado correctamente X de 10!. Recuerde siempre que la prospección de clientes busca sobre todas las cosas encontrar su público ideal en medio de los diferentes tipos de mercado.