|  |  |
| --- | --- |
| DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD DIDÁCTICA | |
| PROGRAMA DE FORMACIÓN | Comercio de productos sostenibles. |
| OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD | Analizar los conceptos sobre clientes, mercado y segmentación, para reforzar la prospección de clientes y los conocimientos adquiridos en el componente. |
| COMPONENTE FORMATIVO | CF01 |
| INSTRUCCIONES PARA EL APRENDIZ | Apreciado aprendiz, a continuación encontrará una actividad didáctica para afianzar los conceptos y aprendizajes del componente de formación.    Esta es una actividad de “Verdadero o Falso”, donde encontrará diferentes afirmaciones y planteamientos, en los cuales deberá analizar e indicar si son verdaderos o falsos.  Esta prueba se considera aprobada si contesta acertadamente el 80% las preguntas planteadas.  ¡Adelante y mucho ánimo! |

**Formulación de enunciados:**

1. Una correcta segmentación de mercado hará la toma de decisiones más fácil.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
2. En los criterios de segmentación de mercados, para ser totalmente viable y accesible, debe existir un factor de comunicación, publicidad o distribución.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
3. Los clientes minoristas o detallistas generan ventas al consumidor final.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
4. Los clientes mayoristas son personas que compran directamente a los fabricantes.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
5. El valor agregado se entiende como el sobrecosto que la empresa le realiza a uno de sus productos.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
6. Cuando se habla de posicionamiento de mercado, el valor agregado es una estrategia diferenciadora de la competencia.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
7. Existen 5 variables de segmentación de mercado, una de ellas es la segmentación geográfica.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
8. Para posicionarse en el mercado, solo basta con generar empresa y atender clientes por llamada y visitas.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
9. El sistema de monitoreo de mercado mantiene a las empresas activas, flexibles y en constante actualización.
   1. **Falso**
   2. **Verdadero**
10. Una de las necesidades de los clientes es tener una base de datos de los productos existentes para su correcta clasificación y segmentación.
    1. **Falso**
    2. **Verdadero**

**Correcto:**

Ha relacionado correctamente cada uno de los conceptos con su respectiva respuesta, ¡felicitaciones! Esto da cuenta de la comprensión de algunos conceptos claves del componente formativo. ¡Siga adelante con el mismo empeño!

**Incorrecto:**

Ha relacionado incorrectamente alguno de los conceptos con su respectiva respuesta, no se desanime, revise nuevamente el contenido del componente formativo y vuelva a intentarlo. ¡Mucho ánimo!