***Componente formativo 07 - Técnico en venta de productos en línea (ventas de producto en línea)***

**Actividad didáctica para los aprendices**

Estimado aprendiz, para poner en práctica y hacer un breve recorrido del **CF 07 *Técnico en venta de productos en línea (ventas de producto en línea)*** y su contenido, se desarrollará el siguiente ejercicio teórico práctico, a practicar.

Con el fin de tener éxito en este cuestionario de 10 preguntas, se deben responder acertadamente, al menos el 80% de las preguntas.

**Seleccione falso o verdadero**

1. Cuando se habla de productos se pueden tener dos perspectivas. La primera de ellas se basa en la idea de que un producto cuenta con tangibilidad y almacenabilidad y normalmente no se requiere la presencia del cliente para ser manufacturado. La segunda perspectiva (y la que prima dentro del mercadeo digital) incluye dentro de la categoría de productos a los eventos, softwares, experiencias, información, bases de datos, realidad virtual, lugares, etc., que no necesariamente cuentan con las características de la primera perspectiva.

Verdadero Falso 

1. Tanto los productos como los servicios son de vital importancia para las compañías ya que mediante su comercialización se alimentan las ventas.

Verdadero Falso

1. Dentro de las características de un producto o servicio se pueden identificar, además de la tangibilidad, tres principales aspectos que serán determinantes a la hora de presentarle el producto al cliente durante el proceso de venta. Estos son: botones con hipervínculos, videos llamativos y contenido en redes sociales.

Verdadero Falso

1. Los atributos se refieren a las características que tiene un producto. Estos atributos, por lo general, no son deseados por los consumidores ya que no definen la manera en la cual sus necesidades serán resueltas.

Verdadero Falso 

1. A continuación se presentan tres estrategias para ofrecer valor agregado dentro de un producto:

* Mejorar la imagen del establecimiento o *marketplace* donde se encuentra albergado el producto.
* Mejorar la imagen digital del entorno virtual que albergue el producto.
* Disminuir los tiempos de atención y espera.

Verdadero Falso

1. La principal función de un producto o servicio debe ser tratar de satisfacer de la mejor manera posible la solicitud o necesidad del consumidor.

Verdadero Falso

1. Hoy en día existen herramientas en línea como Google Adwords, Shopify y componentes de las redes sociales como comentarios y puntuaciones que facilitan el proceso de calificación de un producto o servicio por parte del cliente.

Verdadero Falso

1. Productos de consumo son aquellos productos que se adquieren por un consumidor final para consumo personal.

Verdadero Falso 

1. El embudo de ventas AIDA es un modelo mediante el cual se pueden identificar las diferentes etapas de conducta y conocimiento por las cuales un cliente pasa durante el proceso de compra o adquisición de un producto o servicio determinado. Sus siglas hacen referencia a los conceptos de **alarma, impuestos, división y actitud**.

Verdadero Falso

1. En la práctica se utilizan diversas técnicas para llamar la atención del cliente. Sin embargo los *free* *trials*, no están incluidos dentro del modelo AIDA.

Verdadero Falso

**Respuestas**

**1. V**

**2. V**

**3. F**

**4. F**

**5. V**

**6. V**

**7. V**

**8. V**

**9. F**

**10. F**

***Éxitos en este nuevo nivel de aprendizaje***