

Examen de marketing

▼ Class	
🕒 Created	@Aug 21, 2020 6:42 PM
🔗 Materials	
☑ Reviewed	<input type="checkbox"/>
▼ Type	
🔗 URL	

NDIMIENTO

Pregunta 3

Sin responder aún

Puntúa como 0,80

🚩 Marcar pregunta

El estatus del usuario se segmenta por:

Seleccione una:

- ☐ a. Nunca han sido clientes
- ☒ b. Exusuarios, usuarios potenciales, por primera vez o regulares.
- ☐ c. Beneficios que obtiene del producto
- ☐ d. Usuarios esporádicos, medio o continuos.

[Quitar mi selección](#)

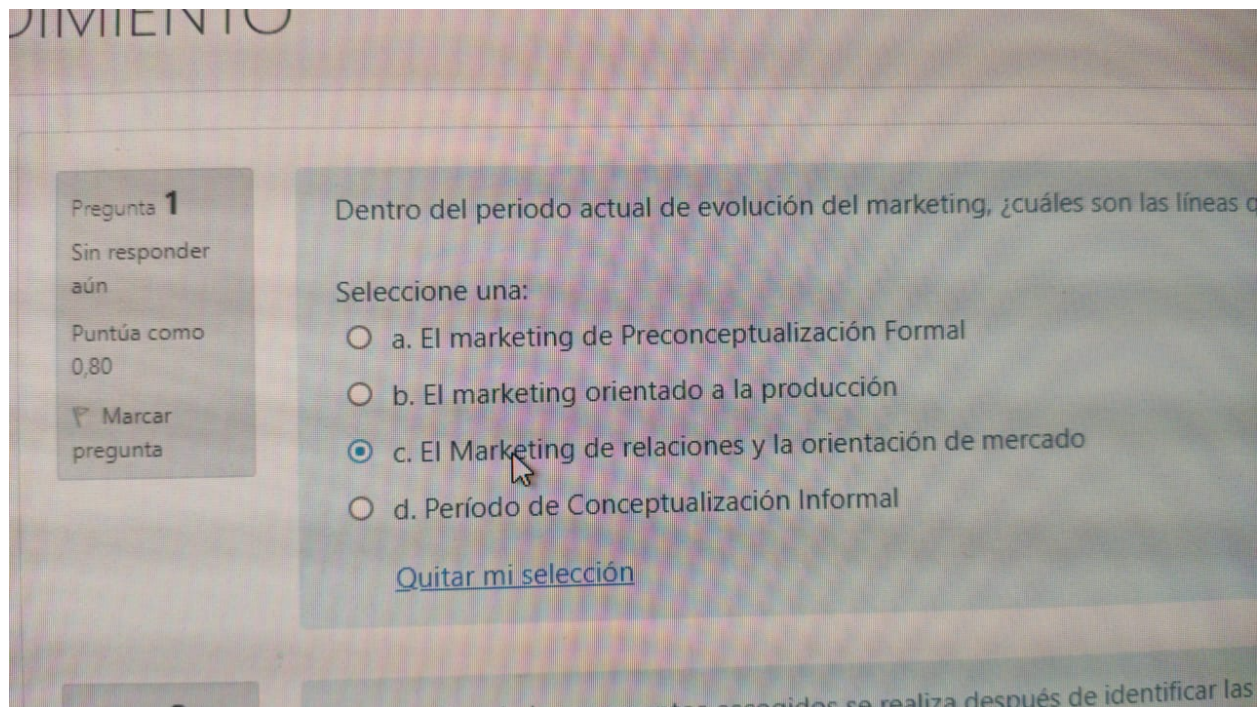
Pregunta 4

¿Qué es un cliente potencial?

El lugar que ocupa en la mente de los consumidores respecto de los productos de la competencia; es la definición de posicionamiento.

Seleccione una:

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso



Cuál NO es un beneficio del marketing ético? :

Seleccione una:

- ☐ a. Mejorar la competitividad
- ☐ b. Añadir valor al producto
- ☐ c. Engañar al cliente
- ☐ d. Evitar malas practicas

Pregunta 5

Sin responder aún

Puntúa como 0,80

🚩 Marcar pregunta

La investigación que analiza característica y situación del mercado se la realiza a través de:

Seleccione una:

- ☐ a. Entrada inesperada de un nuevo competidor
- ☐ b. Test de concepto de producto
- ☐ c. Grado de satisfacción de los clientes
- ☐ d. Nuevo atributo potencial del producto

Pregunta 6

Sin responder aún

Puntúa como 0,56

🚩 Marcar pregunta

: El elemento clave de la oferta del mercado es el producto

Seleccione una:

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Pregunta 2

Sin responder aún

Puntúa como 0,80

🚩 Marcar pregunta

Cuál NO es un beneficio del marketing

Seleccione una:

- ☐ a. Evitar malas practicas
- ☐ b. Añadir valor al producto
- ☐ c. Mejorar la competitividad
- ☒ d. Engañar al cliente

La estrategia orientada a colocar una mayor cantidad de producto en los distintos niveles o etapas de la forma de cascada, se la denomina (término en inglés):

Respuesta: Push

Pregunta 8
Sin responder aún
Puntúa como 0,80
Marcar pregunta

Relacione el concepto con la definición:

Servicio	Actividades o beneficios que se venden y son básicamente intangibles.
Mercado	Está formado por compradores que comparten una necesidad o deseo específico que los produce.
Producto	Cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su uso o adquisición.

Pregunta 12
Sin responder aún
Puntúa como 0,56
Marcar pregunta

Los segmentos deben ser identificables y medibles para ser segmentados.

Seleccione una:

☐ Verdadero

☐ Falso

Siguiente página

Pregunta 3

Sin responder
aún

Puntúa como
0,80

🚩 Marcar
pregunta

La empresa "Future" realiza un programa de intercambio con compradores metas alcanzando

Seleccione una:

- ☐ a. Recopilar información de carácter económico
- ☐ b. Relaciones redituables con los socios de la empresa
- ☐ c. Una adecuada dirección de marketing.
- ☐ d. Aumentar la demanda, y también modificar o reorientar

Pregunta 4

Sin responder
aún

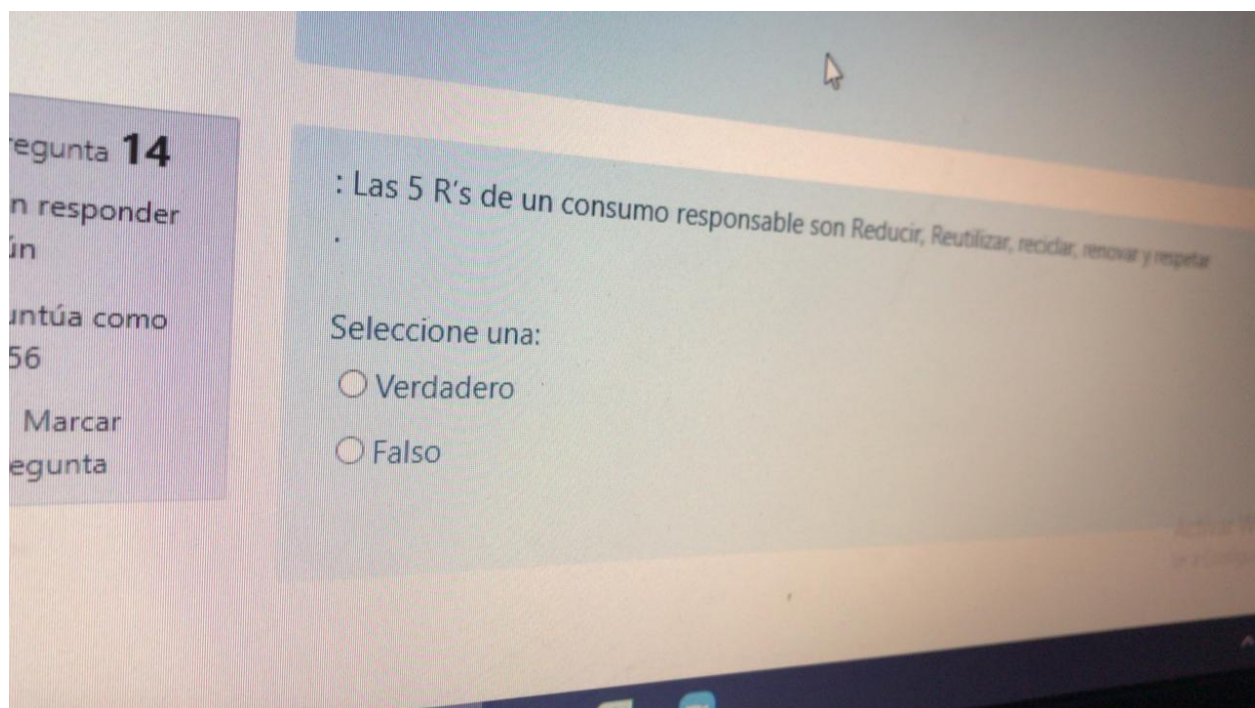
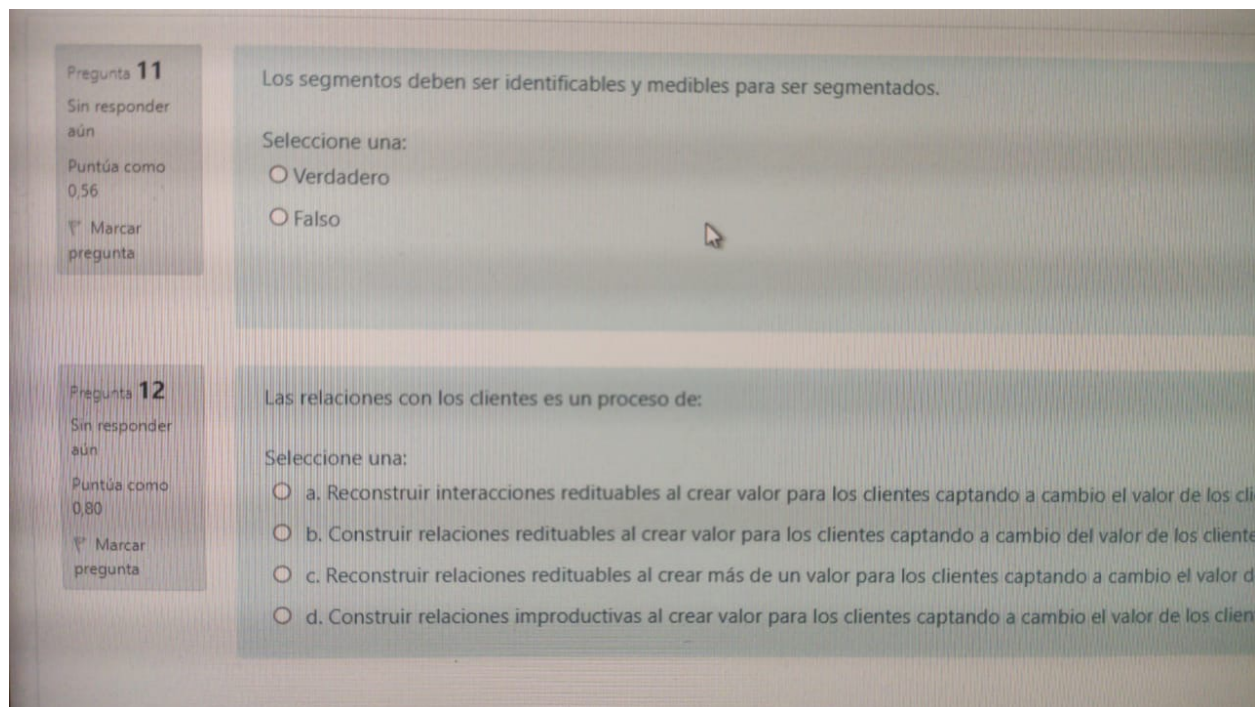
Puntúa como
0,56

🚩 Marcar
pregunta

El sistema de información del marketing es una estructura que recupera el flujo de información para apoyar la toma de decisiones

Seleccione una:

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso



La empresa "Future" realiza un programa denominado "Paga hoy y aprovecha nuestro producto" de tal forma que crea intercambio con compradores metas alcanzando el objetivo de la empresa. Lo que su directivos ha realizado es:

Seleccione una:

- ☐ a. Relaciones redituables con los socios de la empresa.
- ☐ b. Aumentar la demanda, y también modificar o reducir la demanda
- ☐ c. Recopilar información de carácter económico que repercuta en la composición del flujo de caja.
- ☐ d. Una adecuada dirección de marketing.

El estatus del usuario se segmenta por:

Seleccione una:

- ☐ a. Usuarios esporádicos, medio o continuos.
- ☒ b. Beneficios que obtiene del producto
- ☐ c. Nunca han sido clientes
- ☐ d. Exusuarios, usuarios potenciales, por prim