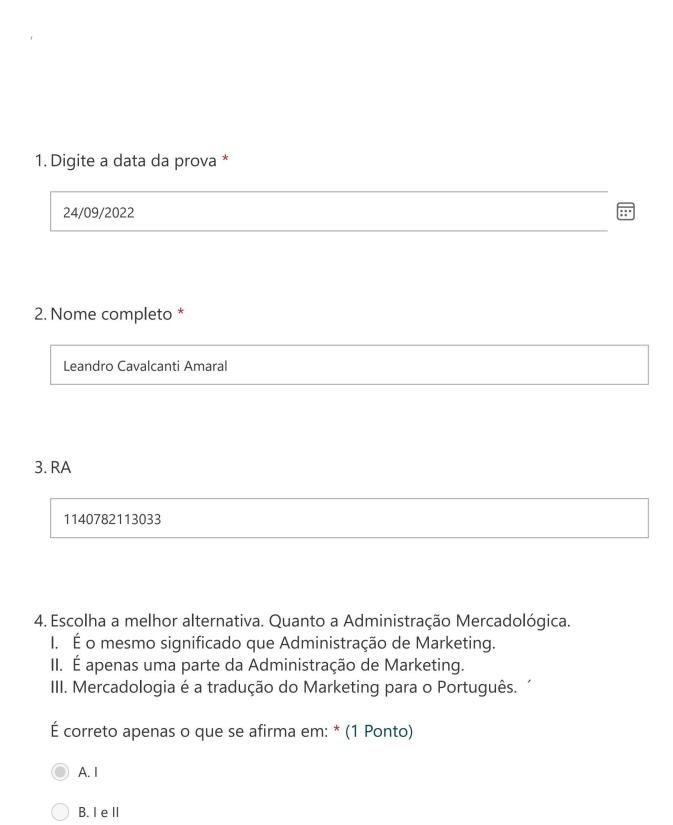
Prova P1 GTI - Fundamentos de Marketing



C. I e III	
D. III	
○ E. I, II, III	
Temos as var	iáveis controladas pelo marketing (mix de mkt "4Ps") e os 4 Cs
corresponde	ntes ndo marketing está "olhando" para dentro da empresa e os 4 Cs
	keting está focando no mercado alvo. Assim como quando TI est
	stratégias internas de Ti e quando está focando nas necessidade
_	seus usuários/clientes. e os 4 Cs correspondentes. * (1 Ponto)
0-4	Dead to December 20 1 6 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2
Os 4ps são Pr Comunicação	reço, Produto, Praça e Promoção. Os 4 Cs são Cliente, Custo, Conveniência e
porque busc I. Quem sor	atégico de Marketing tem semelhança com o Plano de Negócio ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busc I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape A. I B. I e II	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busco I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape A. I B. I e II C. I e III	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busco I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape A. I B. I e II C. I e III D. III	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busco I. Quem son II. Onde esta III. Com que i É correto ape A. I B. I e II C. I e III D. III E. I, II, III	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo.
porque busco I. Quem son II. Onde esta III. Com que i É correto ape A. I B. I e II C. I e III D. III E. I, II, III	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo. enas o que se afirma em: * (1 Ponto)
porque busco I. Quem son II. Onde esta III. Com que É correto ape A. I B. I e II C. I e III D. III E. I, II, III	ca responder: mos e onde queremos chegar. amos e como chegaremos lá. recurso e em quanto tempo. enas o que se afirma em: * (1 Ponto)

8. Fez e enviou a atividade Quais as vantagens de integrar a equipe de TI com marketing? já encerrada. * (1 Ponto)
SIM
○ NÃO
 9. Quanto a um bom posicionamento no mercado é necessário: 1- Agilidade 2- Visão Estratégica 3- Disciplina Operacional * (1 Ponto)
○ A. I
○ B. I e II
C. I e III
O. III
■ E. I, II, III
 10. Quanto as necessidades e desejos dos Clientes, podemos afirmar I. Um desejo diz respeito à satisfação de uma necessidade, de acordo com o histórico e a cultura do indivíduo, assim como outras forças, incluindo marketing. II. Uma necessidade é a sensação de privação relativa à ausência de comida, roupa, abrigo, ou alguma outra necessidade básica de sobrevivência. III. Um desejo é a sensação de privação relativa à ausência de comida, roupa, abrigo, ou alguma outra necessidade básica de sobrevivência. * (1 Ponto)
○ A. I
B. I e II
C. I e III
O. III
E. I, II, III

É correto apenas o que se afirma em: * (1 Ponto) A- I e III, apenas B- I e IV, apenas C- I, II, III, apenas D. I,, II, IV, apenas E- I, II, III e IV 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Integrado Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa Delineamento de de Produto	 11. Numa visão prática podemos afirmar, quanto a definição de Marketing: I. Marketing é qualquer coisa que o coloca à frente de alguém(cliente) com quem você deseja fazer negócios. II. Marketing é qualquer coisa que coloca o cliente à frente de seu produto ou serviço. III. Venda é tudo aquilo que você faz, para que a oportunidade de estar frente a frente com o cliente, seja efetivamente transformada em negócio. IV. Marketing é tudo aquilo que você faz, para que a oportunidade de estar frente a frente com o cliente, seja efetivamente transformada em negócio.
B-IeIV, apenas C-I, II, III, apenas D.I., II, IV, apenas E-I, II, III e IV 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Integrado Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa	É correto apenas o que se afirma em: * (1 Ponto)
 C- I, II, III, apenas D. I., II, IV, apenas E- I, II, III e IV 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Interno Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa	A- I e III, apenas
D. I., II, IV, apenas E- I, II, III e IV 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Integrado Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa	B- I e IV, apenas
 □ E- I, II, III e IV 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) ☑ Marketing Interno ☑ Marketing Integrado ☑ Marketing Socialmente Responsável ☑ Marketing de Relacionamento ☐ Marketing de Guerrilha ☐ Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) ☐ Pesquisa 	C- I, II, III, apenas
 12. O Marketing Holístico tem orientação empresarial e tudo tem importância: O consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) ✓ Marketing Interno ✓ Marketing Integrado ✓ Marketing Socialmente Responsável ✓ Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa 	D. I,, II, IV, apenas
consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Integrado Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha Marketing Viral 13. Assinale a alternativa, ou as alternativas, que são funções(atribuições) de Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa	E- I, II, III e IV
Marketing: * (1 Ponto) Pesquisa	consumidor, os funcionários, outras empresas e a concorrência, além da sociedade como um todo. É composto pelo: * (1 Ponto) Marketing Interno Marketing Integrado Marketing Socialmente Responsável Marketing de Relacionamento Marketing de Guerrilha
Delineamento de de Produto	Pesquisa
	Delineamento de de Produto

	Preços e Condições
	Canais de distribuição
	Venda direta
	Estratégias de comunicação
	Administração e gerência
✓	Todas as alternativas acima são incorretas

Este conteúdo foi criado pelo proprietário do formulário. Os dados que você enviar serão enviados ao proprietário do formulário. A Microsoft não é responsável pela privacidade ou práticas de segurança de seus clientes, incluindo aqueles do proprietário deste formulário. Nunca forneça sua senha.

Da plataforma Microsoft Forms | <u>Política de privacidade</u> | <u>Condições de uso</u>