MARKETING ESTRATEGICO

1- Señale cuál de estos es un mercado GEOGRAFICO

1. Mercado Iberoamericano
2. Mercado de cereales
3. Mercado de zapatillas
4. Mercado de solteros de más de 30 años
5. Mercado Inmoviliario de cordoba.

2- ¿Cuál es la clase de mercado donde se debe prestar especial atención al precio?

1. Mercado Virtual
2. Mercado de Consumidores
3. Mercado Global
4. Mercado de empresas
5. Sector publico y mercados no lucrativos

3- El Enfoque de Producto en el marketing sostiene

1. Los consumidores favorecerán al producto con la mayor calidad
2. Si no se anima a los consumidores, estos no adquirirán suficientes productos de la empresa.
3. Los consumidores favorecerán al producto mas barato
4. Todo importa en el marketing
5. Propone “detectar y responder”, centrándose en el comprador.

4- El uso del enfoque reactivo y proactivo son parte de que enfoque de marketing

1. Produccion
2. Producto
3. Ventas
4. Marketing
5. Marketing Holistico

5- Un empresario solicita un sistema a un Ingeniero en sistemas. ¿Cual de estas es una necesidad SECRETA?

1. El empresario pide un sistema de producción.
2. Necesita un sistema de producción para cumplir con las normas ISO.
3. Quiere que el sistema sea amigable, cómodo, llamativo en su interfaz.
4. Desea que el encargado de Producción de la empresa lo considere un comprador inteligente.
5. Quiere poder ir modificando el sistema con el tiempo para afrontar los cambios internos y externos.

6- Si hay una necesidad en los consumidores pero no hay producto o servicio que la satisfaga, estamos ante un caso de

1. Demanda latente.

B- Demanda negativa.

C- Demanda en declive.

D- Demanda indeseable.

1. Demanda irregular.

7- Cual de estos enfoques es FALSO en un CRM.

1. Engloba todos los procesos, actividades y personas de la empresa.
2. Es un sistema de uso exclusivo del área de Marketing.
3. Esta relacionado con los sistemas administrativos clásicos de la empresa
4. Requiere el compromiso de la alta gerencia de la empresa
5. A nivel tecnológico requiere portal de internet, almacen de datos integrados, respuesta en tiempo real, etc.

8- En cuál de estos rubros es sumamente útil en el marketing?

1. Eventos
2. Organizaciones
3. Produccion
4. Demanda
5. A y B son correctas

9- Cuál de estas etapas es parte de un proceso CRM típico?

1. Segmentación y Extracción
2. Posicionamiento en la meta del mercado
3. Análisis y Refinamiento
4. A y C son correctas
5. Ninguna de las anteriores son correctas

10- La implementación de un sistema CRM es una tarea

1. Simple, involucra a las areas de venta y post-venta
2. Implica el cambio de todos los sistemas de gestion administración-contable….
3. No nece….
4. ……….
5. ………