

Exercicis Tema 4

1. Fica 2 exemples de promocions de vendes que podria dur a terme una empresa informàtica
2. Les marques són aquelles que duen el nom de l'empresa que les distribueix o bé un nom que decideix l'empresa distribuïdora. També s'anomenen
3. Quin tipus de preu s'ha fixat en els següents casos
 - a. Una empresa fica un preu prou elevat a l'hora de llançar un producte, i passats uns mesos el baixa per tal de captar els consumidors.
 - b. Un preu 90,99€
 - c. Una oferta de viatge al Carib on els xiquets van gratis
 - d. Preus baixos d'entrada per donar a conèixer el producte i posteriorment, quan el producte ja és valorat pels clients, pujar-lo.
4. Què és la segmentació d'un mercat? Un anunci de compreses quin o quins tipus de segmentació farà? I si la Pastisseria Ramiro, de Gandia, vol ficar un anunci en televisió, en quin criteri cregueu que haurà de basar-se en segmentar?
5. Les xifres de vendes de Impressores durant 2014 a Alacant són les següents (en unitats): HP 2.000, Canon 1.200, Brother 1.800 i Epson 900. Quina és la quota de mercat de Epson? Quina empresa és la líder del mercat?
6. Quines 2 característiques fonamentals ha de complir un nom de marca?
7. Quines variables conformen les 4 p del màrqueting?
8. Dins de quin apartat de la promoció ubicaries les següents activitats de l'empresa? Fixació d'un 3x2, ficar anuncis pel mòbil, visites dels comercials d'un negoci, patrocini d'un equip ciclista, patrocini d'un concert de ACDC.
9. Què és el Hype?