

ACTIVITAT 5

1. Fica 2 exemples de promocions de vendes que podria dur a terme una empresa informàtica.

El servicio de actualización informática , y la garantía extendida.

2. Les marques **.de....distribuïdor.....** són aquelles que duen el nom de l'empresa que les distribueix o bé un nom que decideix l'empresa distribuïdora. També s'anomenen**marques blanques.....**

3. Quin tipus de preu s'ha fixat en els següents casos

1.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. **Preus descremats.**

1.b. Un preu 90,99€ **Preus màgics o psicològics**

1.c. Una oferta de viatge al Carib on els xiquets van gratis
Descomptes.

1.d. **Preus baixos d'entrada** per donar a conèixer el producte i posteriorment, quan el producte ja és valorat pels clients, pujar-lo. **Preus ganxo.**

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?

La segmentació d'un mercat consisteix a dividir el mercat en grups de compradors amb característiques semblants, i cada grup rep el nom de segment del mercat.

Un anunci de compreses : **Demogràfics.**

Pastisseria Ramiro : **Geogràfics.**

ACTIVITAT 5

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?

$$900 / 5900 \times 100 = 15,25$$

HP.

6. Quines 2 característiques fonamentals ha de complir un nom de marca?

Ha de tindre 2 característiques fonamentals: memoritzable i de pronunciació.

7. Quines variables conformen les 4 p del màrqueting?

Product, price, promotion and place -distribució.

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.

Fixació d'un 3x2 : Promoció de vendes.

Ficar anuncis pel mòbil: La publicitat.

Visites dels comercials d'un negoci: Venda directa o personal.

Patrocini d'un equip ciclista: Relacions públiques (RRPP).

Patrocini d'un concert de ACDC: Relacions públiques(RRPP).

9. Què és el Hype?

És una tècnica del màrqueting per mig de la qual es tracta de generar una sensació de necessitat irremeiable per un producte o servei.