

Exercicis Tema 4

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

El primer ordinador que ens portes t'ix gratis.

Si ens elegeixes entres automàticament en un concurs en el que pots guanyar un viatge a Miami, amb 2 persones mes.

- 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**

- 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

- b. Un preu 90,99€**

Preus psicològics

- c. Una oferta de viatge al Carib on els xiquets van gratis**

Descomptes

- 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 del mercat consisteix a dividir el mercat en grups de compradors amb característiques semblants.

L'empresa de compreses segmentarà entre sexes, y será un tipus de segmentació indiferenciada

La pastisseria haurà de basarse en el criteri geogràfic

Exercicis Tema 4

- 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?**

$$(900 / 2000 + 1200 + 1800 + 900) * 100 = 15.254237288\%$$

La empresa líder dels mercats es HP.

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

Las 2 característiques fonamentals son: Memoritzable i pronunciació

- 7. Quines variables conformen les 4 p del màrqueting?**

Producte, preu, promoció i 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 3x2 - Promoció de vendes

Anuncis mòbil - Publicitat

Visites de negoci - Venda directa o personal

Patrocini Ciclisme - Relacions públiques

Patrocini ACDC - Relacions públiques

- 9. Què és el Hype?**

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