

Prácticas Tema 7

1. A) segmentación geográfica y digital.
B) nuevos y antiguos clientes, jóvenes, senior o trabajadores.
C) Préstamos, depósitos y tarjetas de crédito.

2. A) La fiabilidad y la rápida entrega de sus productos y su buen servicio al cliente, y el ser una empresa española.
B) Utiliza política en precios (precios psicológicos), política de productos (ofrece productos personalizados), política de distribución (gran almacén y venta a domicilio) y política de promoción (anuncios a través de internet)

3. A) Proveedores → empresa hiciera telas vaqueros
Productos sustitutivos → nuevos tipos de vaqueros como los vaqueros chinos
Nuevos competidores → nuevas empresas de vaqueros como Levi's