**ACTIVIDADES UNIDAD 2**

**EL MERCADO Y LOS CLIENTES**

Actividades página 38

1. 1) En el primer artículo ¿qué se produce un exceso de oferta o demanda?¿Qué ocurre con los precios y por qué?
2. 2) Con la compra masiva de verduras se agotaron las existencias ¿Qué consecuencias conllevó una menor oferta? ¿Qué diferencia hubo entre grandes superficies y pequeños comercios?
3. 3) Explica cómo influye un mercado de oligopolio en los precios de los productos. Explica el artículo sobre FACUA.
4. Una vez hemos visto los tipos de mercados, explica cuál es el modelo de mercado de tu producto, teniendo en cuenta tu idea de negocio.
5. Una vez tenemos la idea de negocio, vamos a hacer una foto de mi cliente objetivo, para ello:

Vamos a buscar información en internet sobre quién, cómo y dónde compran un producto similar al mío (si es un producto nuevo tendrás que hacer tú esa foto de tu cliente potencial).

En la página 45 “Análisis cliente objetivo” nos sirve para hacer un cuadro sobre qué necesito saber.

Después de contestar a estas preguntas, describe brevemente quién es tu cliente objetivo.

1. Teniendo en cuenta quién es tu cliente objetivo vamos a realizar un guión para realizar una entrevista de problema para saber si lo que queremos ofrecer realmente está resolviendo un problema a nuestro cliente objetivo( página 44 y busca también en internet).

Pasa la entrevista a tus compañeros de clase y realiza un resumen de los resultados.

¿Te ha dado información que te haga modificar tu idea de negocio inicial?

1. Página 52 lectura del artículo entorno empresarial y contesta a las cuestiones finales

FECHA LÍMITE 01 DE NOVIEMBRE DE 2020