

Започнат на вторник, 9 ноември 2021, 14:50

Състояние Завършен

Приключен на вторник, 9 ноември 2021, 14:51

Изминало време 1 мин 42 сек.

Оценка Още не е оценен

Въпрос 1

Правилно

2,00 от

максимално 2,00
точки

Дефинирайте продукта си:

Избраният от мен продукт е:

- a. Стока;
- b. Услуга;
- c. Нямам избран продукт.

Отговор: a



Правилният отговор е: a

Въпрос 2

Правилно

2,00 от

максимално 2,00
точки

Посочете какъв вид сегментация ще извършвате- И трите варианта са възможни.

- a. b2c
- b. b2b
- c. b2c и b2b

Отговор: a



Правилният отговор е: a

Въпрос 3

Отговорен

От максимално
2,00

Опишете пазарните характеристики на избора от Вас продукт?

Единична, крайна цена.

Габарити.

Търговска марка.

Търговска марка - Apple,

Марка - iPhone

Модификация - iPhone 13 Pro Max, 128GB,

Крайна цена - 2,666лв

Размер на екрана - 6,1 инча

Резолюция - 2532x1170

Въпрос 4

Отговорен

От максимално
2,00

Посочете географското разположение на пазара за избора от Вас продукт.

Съединените Американски Щати - САЩ, щата Финикс, Аризона.

Въпрос 5

Отговорен

От максимално
5,00

Избройте поне 7 критерия за сегментация за избраната модификация на продукта и ги ранжирайте по степен на важност.

1. Икономически

2. Привързаност към търговската марка

3. Поведенчески

4. Демографски

5. Тип потребление

6. Вкусови предпочитания

7. Социални.

Въпрос 6

Отговорен

5,00 от

максимално 5,00
точки

Опишете максимално конкретно количествените и качествените характеристики на идеалният потребителски профил на избраният от Вас продукт.

За b2c сегментацията:

Диапазон на възрастта, тяхната долна и горна граница? Диапазон на доходите, тяхната долна и горна граница? При наличие на вкусови предпочитания, какви? Привързаност към търговската марка?

Типология на потребителите (иноватори, ранно мнозинство, късно мнозинство, консерватори)? Други специфични поведенчески характеристики, наличие на сезонност в потреблението. Честота на възникване на потребността от продукта. Характер на възникване на потребността и потреблението (предимно у дома, предимно вън от дома, колективно потребление, продукт за индивидуално потребление).

За b2b сегментацията:

Отрасъл, предмет на дейността на БО, Продуктов асортимент, Брой служители, Размер на бизнеса, годишен обем на продажбите, печалба, Честота на възникване на потребността от продукта, Критерии за избор на вашата продукция, Ценова политика.

За b2c сегментацията:

-Диапазон на възрастта: от 18год възраст до 70год.

-Диапазон на доходите: Средна класа/ 4000-5000лв/мес.

-Привързаност към търговската марка: Да, хората които са започнали с IOS продължават да са привързани към марката.

-Типология на потребителите - иноватори

-Наличие на сезонност в потреблението - Не

Характер на възникване на потребността и потреблението - продукт за индивидуално потребление

Коментар: