

Evaluación Módulo 3 Introducción al Marketing

Marque las opciones correctas

1) Tipos de Producto

De consumo

De preferencia

De compra

De venta

Industriales

No buscados

Buscados

Procesados

2)

Una con flechas según corresponda

A. Definimos Producto como..	1. Característica, diseño, estilo, Marca, empaque
B. Tipos de producto	2. <ul style="list-style-type: none">• Las ventas siguen creciendo, pero a menor ritmo.• Las técnicas de fabricación están muy perfeccionadas.• Los costos de fabricación son menores.• Gran número de competidores.• Bajan los precios de venta; puede llegarse a la lucha de precios.

	<ul style="list-style-type: none"> • Gran esfuerzo comercial para diferenciar el producto
C. Atributos del producto	<p>3.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gran inversión técnica, comercial y de comunicación. • Gran esfuerzo para poner a punto los medios de fabricación. • Dificultades para introducir el producto en el mercado. • Escasa saturación de su mercado potencial. • Pocos ofertantes. • Dedicación especial del equipo de ventas.
D. Ciclo vida del producto, sus etapas son:	<p>4</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducción, • Crecimiento, • madurez y • declinación.
E. Etapa introducción del Producto/servicio	<p>5. cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo, y que podría satisfacer un deseo o una necesidad</p>
F. Etapa de madurez	<p>6. Retirar el producto de la línea y del mercado</p>
G. <ul style="list-style-type: none"> • Ascenso vertical de las ventas. 	<p>7. consumo, conveniencia, compra, no buscados, industriales, y de especialidad</p>

<ul style="list-style-type: none"> ● Se alcanzan elevados porcentajes en su mercado potencial. ● Se va perfeccionando el proceso de fabricación. ● Se realizan esfuerzos para aumentar la producción. ● Empiezan a aparecer nuevos competidores en número creciente. ● Posible aparición de dificultades de tesorería debido a la gran expansión. ● Costes de fabricación todavía altos. ● Precio elevado. 	
H. Envejecimiento de los productos	8. Etapa crecimiento

Respuestas: A-5/B-7/C-1/D-4/E-3/F-2/G-8/H-6

Verdadero Falso

1. Los productos son de un solo tipo (FALSO)
2. Los atributos del producto son: Características del producto, Marca, Empaque, Calidad, Estilo y diseño (VERDADERO)
3. Las funciones de la publicidad son: comunicar que se vende más barato, ocultar las fallas de los productos, engañar al cliente (FALSO)
4. La **publicidad masiva** es aquella dirigida a toda la población sin hacer distinción, usando los medios más masivos, en la que no se puede medir con exactitud si la escucharon, vieron, leyeron muchos o pocos (VERDADERO)

5. Venta Personal Es la presentación oral de un producto en una conversación con uno o más consumidores potenciales con el propósito de generar ventas más rápido y a un precio mayor porque compra apurado (FALSO)
6. El presupuesto de comunicación se confecciona solo de una manera, para poder ahorrar dinero (FALSO)