

Responda Verdadero o Falso según corresponda:

1. El precio es la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc. VERDADERO
2. El producto o servicio que se intercambia no tiene ningún valor para el público en la medida que es capaz de brindarle un beneficio. FALSO
3. El precio puede estudiarse desde una perspectiva: o desde el cliente o de la de la empresa, para la cual significa una herramienta por la que convierte su volumen de ventas en ingresos. FALSO
4. Los precios Tácticos: son precios promocionales, que tratan de incidir en la demanda a corto plazo y generalmente están dirigidos a segmentos específicos de mercados, es la forma más rápida de responder a la competencia, incentivan a la compra del producto, permiten hacer frente a las crisis de demanda que se originan con la estacionalidad y determinan el rendimiento diario.
5. Supervivencia. Las empresas que se encuentran con un exceso de capacidad, una competencia intensa o los deseos cambiantes de los consumidores, persiguen la supervivencia como su mayor objetivo sin importancia FALSO
6. ¿Qué estrategia de fijación de precios es la correcta? Todo depende de los objetivos que la gestión persigue y que le guste más al cliente. Los costos fijos son costos que no varían con la producción o el volumen de ventas. Así, una empresa tiene que pagar todos los meses el alquiler, los intereses y los sueldos a sus ejecutivos independientemente del volumen producción. VERDADERO

7. La fijación de los precios orientada al cliente implica que el especialista en marketing no puede diseñar un programa de marketing y luego fijar el precio. VERDADERO
  
8. Es un conjunto de principios, rutas, directrices y límites fundamentales para la fijación de precios inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, con lo cual, se pretende lograr los objetivos que se persiguen con el precio, al mismo tiempo que se mantiene como parte de la estrategia de posicionamiento general VERDADERO