

Responda Verdadero o Falso

1. El precio de un producto/servicio se fija en función de los costos o bien en comparación con otras alternativas del mercado. VERDADERO
2. El cliente no es importante, a la hora de fijar el precio, tampoco asegura una mejor performance para la inserción y luego desarrollo del producto/servicio en el mercado tomando su opinión. FALSO.
3. Fijar precios en función del valor es una tarea fácil. FALSO
4. La estrategia en función de valor consiste en un proceso formado por cuatro etapas. VERDADERO
5. El proceso de segmentación dentro de la estrategia de pricing basada en el valor permite comprender qué características del producto habría que ajustar para cumplir con las necesidades de los diferentes grupos o mercados, adaptando lo que se quiere vender a lo que se quiere comprar. VERDADERO
6. Un costo es todo gasto a futuro va a generar una pérdida, es decir no es una inversión presente o futura, porque luego no se sacará provecho. FALSO
7. El valor percibido es la percepción que se forma en la cabeza del consumidor al incorporar en su mente la oferta del producto o servicio a través de la marca. VERDADERO

8. Las empresas pueden obtener calificaciones de atributos a través de estudios de investigación de mercados. VERDADERO
9. El precio final del producto no debe estar asociado al Valor Percibido Promedio del Producto. FALSO
10. El cliente satisfecho, por lo general, vuelve a comprar. VERDADERO