

Nombre y dos apellidos:

1. El estímulo o beneficio que se ofrece con la promoción debe ser en el tiempo:

2. Señala la respuesta correcta

Los factores que influyen en el mix de la comunicación son:

- Las características del producto
- La imagen de la empresa
- La definición de los anuncios
- El estilo de dirección de la empresa

3. Los puntos fuertes que son especialmente importantes para el negocio se denominan

4. Cuando los ingresos cubren los costos se denomina al precio

5. La función del marketing estratégico es orientar a la empresa hacia las económicas atractivas para ella.

6. Una de las siguientes estrategias propuestas no corresponde a las estrategias par obtener la ventaja competitiva, señálala.

- Diferenciación
- Control de calidad
- Liderazgo de costes
- Especialización

7. Cuanto más compleja es la mecánica de la promoción peor funciona

- Verdadero
- Falso

8. Señalar la respuesta que no corresponde

Los objetivos de la publicidad son:

- Obtener una respuesta en las ventas a corto plazo
- Obtener una respuesta cognoscitiva
- Obtener una respuesta comortable
- Obtener una respuesta afectiva

9. Señala la respuesta que no es correcta. Las dimensiones y conceptos de la misión incluyen

- Definir el producto
- Definir la distribución
- Definir la tecnología
- Definir la necesidad genérica

10. La publicidad resulta más eficaz si los mensajes emitidos son considerados desde la del futuro usuario del producto o del servicio.

11. Señala la respuesta que no corresponde

La mezcla de la comunicación se compone de los siguientes instrumentos

- La información sobre la distribución
- La venta personal
- La publicidad
- Las noticias gratuitas sobre los productos

12. El análisis del sector corresponde al análisis externo

- Verdadero
- Falso

13. La primera estrategia que Chollet propone para marketing, consiste en conservar la estrategia actual aumentando o desarrollando las ventas en el mercado actual, (1º volumen del cubo).

14. En un mercado caracterizado por el exceso de oferta la función dominante es la de producción

- Verdadero
- Falso

15. En el DAFO se comparan amenazas, puntos fuertes, puntos débiles y

16. Frente a los objetivos cualitativos siempre se preferirán los objetivos

17. Elige la respuesta adecuada

Los deseos son:

- Carencia de un bien básico
- Productos específicos adquiridos en función de una capacidad determinada
- Aquello que es capaz de ser ofrecido para satisfacer una necesidad o deseo
- La carencia de algo específico que satisface las necesidades básicas

18. Elige la respuesta correcta.

¿Cuál de las siguientes características corresponde con los servicios?

- Los servicios no pueden ser almacenados
- Los servicios se pueden mostrar
- Los servicios sólo se producen en los mercados de consumo
- Los servicios son tangibles

19. Se conocen como datos

los que se obtienen con un subsistema de inteligencia

20. Márgenes y generación de fondos dependen de la

21. La venta personal se caracteriza por ser una comunicación persona a persona, en la que el receptor produce una retroalimentación inmediata al mensaje

Verdadero

Falso

22. Las relaciones públicas funcionan perfectamente en empresas que no tienen ninguna imagen

Verdadero

Falso

23. La marca o la parte de la marca protegida legalmente se denomina

24. Determinar el número de vendedores con los siguientes datos

Nº de clientes de una empresa es de 625

Se les visita a todos por igual, una media de 4 veces al día.

Los vendedores hacen una visita al día. Trabajan 50 semanas equivalentes a 250 días.

Vendedores

25. Un producto estrella cuenta con una baja participación en el mercado y un gran crecimiento en el mismo

Verdadero

Falso

26. Cuando los productos ofertados superan las necesidades de los clientes estamos en un mercado de

27. La etapa en la que los clientes ya conocen el producto y son conscientes de sus ventajas se denomina

28. Los productos provechosos son rentables pero no proporcionan un alto nivel de crecimiento

Verdadero

Falso

29. La elasticidad nos indicará con su

si las variaciones de las magnitudes son del mismo o de distinto sentido

30. Cuando a los vendedores se les paga una cantidad igual todos los meses se denomina remuneración