

TIENDAS VIRTUALES

1) ¿que es una tienda virtual?

- a. comercio virtual
- b. página virtual
- c. comunicación online

2) ¿Cuánto sabe el comprador de tu producto?

- a. mucho
- b. no mucho
- c. nada

3) ¿Qué otros medios de comunicación hacen que consuman?

- a. redes sociales
- b. folletos y carteles
- c. personalmente dando información

4) ¿Cuáles son los problemas o necesidades principales de tu buyer persona?

- a. determinar los impactos de los productos
- b. comprensión de la naturaleza específica
- c. necesidades secundarias y terciarias

5) ¿Qué impacto tiene tu producto en su vida en general?

- a. simplemente necesidad
- b. especie de "salvar vidas"
- c. ninguno

6) ¿Qué productos están mejor posicionados para hacer que tus competidores tiemblen?

- a. tener lo mismo
- b. no hacer nada
- c. tener mejor calidad y mejor precio

7) ¿Cómo separar varios buyer persona ligados a tu producto?

- a. amplia variedad de personas
- b. saber que preguntas hacer
- c. ninguna

8) ¿Quién influye en sus decisiones de compra?

- a. la necesidad y lugar de compra
- b. la necesidad y precio
- c. la calidad

9) ¿Cómo responden a diferentes a tus apelaciones retóricas?

- a. marca y empresa
- b. adaptación de mejores contenidos
- c. todas las anteriores

10) ¿Qué canales de comunicación prefieren?

- a. redes sociales
- b. números de telefono
- c. todas las anteriores