

1. ¿Qué es una tienda virtual?
 - A. Una plataforma de internet usada para la compra de ciertos productos
 - B. Una plataforma para jugar y mirar videos
 - C. Una plataforma de internet para el entretenimiento
 - D. Ninguna de las anteriores
2. ¿Que es el carrito de compras?
 - A. Herramienta para ver información sobre la tienda
 - B. Herramienta para pagar
 - C. Herramienta para ir guardando todo el producto a comprar
 - D. Herramienta para escribir
3. ¿Algunos puntos claves para tu negocio son?
 - A. Marketing de capacitación y gestion de negocio
 - B. Tecnología y Pensamiento
 - C. Inteligencia y Dedicacion
4. Para llamar la atención de los clientes debe tener un catalogo:
 - A. Llamativo, claro y seguro de explorar
 - B. Facil y sencillo
 - C. Con descripciones especificas de los productos
 - D. Todas las anteriores
5. El catalogo nos ayuda a:
 - A. Que los clientes exploren los productos, vean su descripción, precio, imágenes y lo conozcan mejor
 - B. Sea mas creíble y segura la tienda
 - C. Tenga un manejo mas fácil de los productos
 - D. Ninguna de las anteriores
6. ¿Cuál de estas es una ventaja de la tienda virtual?
 - A. Solo se abre dos horas al día
 - B. Todo es más fácil, rápido y cómodo
 - C. Depender de terceros
 - D. Inversión en publicidad
7. ¿Cuál es la clasificación general de los catálogos?
 - A. Multi catalogo selectivo y Multi catalogo profundo
 - B. Multi catalogo profundo,Multi catalogo selectivo y marcas o productos propios
 - C. Multi catalogo selectivo y marcas o productos propios
 - D. Ninguna de las anteriores

8. Mas o menos un 5% de variación de precio con los demás mercados, la profundidad de catalogo es clave, muchas análisis de gestión y margenes pequeños, son características del catalogo:

- A. Catalogo profundo
- B. Catalogo selectivo
- C. Catalogo variado
- D. Catalogo específico

9. Para llamar la atención de más clientes nuevos, es necesario tener....?

- A. Fama
- B. Buena información
- C. Buenas ofertas
- D. Un carrito de compras

10. Puedes ver los productos mas vendidos y los menos vendidos, las visitas a la tienda, los comentarios y demás. También puede tomar la ayuda de un proveedor para saber mas acerca de las ventas de la empresa. Esto se hace para...?

- A. Monitorear el éxito de mi tienda
- B. Saber si pasa algo malo
- C. Saber si tengo que hacer algo mas en mi tienda
- D. Monitorear la información de mi tienda