

CUESTIONARIOS PARA EXAMEN DEL 3ER TRIMESTRE

Daniel Espinoza Rodríguez

Selecciona la respuesta correcta.

1. ¿Qué es la segmentación de mercado?



- ☐ A) Se divide en un mercado grande de consumidores.
- ☐ B) Es el proceso de dividir a los posibles clientes en grupos más pequeños con características similares.
- ☐ C) Es ayudar a desarrollar estrategias generales de un grupo..
- ☐ D) Satisface las necesidades de todos los clientes.

2. Relacione los siguientes conceptos:.

Columna A	Columna B
	a) Los recursos que una empresa necesita para operar diariamente.
	b) El poder adquisitivo del cliente, su sueldo y nivel de vida.
	c) Los estilos de vida, valores, actitudes, personalidad e intereses
	d) En la ubicación física del cliente como país, región o ciudad

3. ¿Lea los siguientes enunciados y escriba V o F, según corresponda:?

a)	La segmentación demográfica analiza las variables de producto, precio, plaza y promoción	
b)	La segmentación conductual analiza los hábitos de compra, fidelidad, beneficios buscados y nivel de uso del producto.	
c)	Una ventaja de la segmentación de mercados es permitir desarrollar productos que cumplan con las necesidades de los clientes.	
d)	El Marketing Mix es una metodología para analizar el comportamiento de los clientes.	

Selecciona la respuesta correcta.

4. ¿Qué es un producto?



- ☐ A) Es el bien diseñado para satisfacer las necesidades del cliente.
- ☐ B) Es únicamente el empaque en el que se vende un artículo.
- ☐ C) Es el bien o servicio diseñado para satisfacer las necesidades del cliente..

5. Relacione los siguientes conceptos:.

Columna A	Columna B
	a) El valor monetario que una persona está dispuesta a pagar por un producto o servicio.
	b) Un canal donde la empresa vende directamente al cliente sin intermediarios.
	c) Las estrategias usadas para dar a conocer un producto o servicio en el mercado.
	d) Los lugares o canales donde se distribuye un producto para que llegue al cliente.

6. Completa los siguientes enunciados con las palabras correctas.

Banco de palabras:

productos	mercado	clientes	servicios
La personalización es adaptar o según las necesidades específicas de un segmento.			
El Marketing es el estudio del comportamiento del para atraer y fidelizar			

7. Completa los siguientes enunciados con las palabras correctas.

Banco de palabras:

herramientas	recursos	rendimiento	influir
El marketing digital es el uso de digitales para atraer clientes e en su interés.			
La inversión es destinar dinero o esperando obtener un futuro.			

8. ¿Lea los siguientes enunciados y escriba V o F, según corresponda:?

a)	Los activos fijos son bienes tangibles necesarios para producir y gestionar un emprendimiento.	
b)	Los bienes inmuebles son terrenos, edificios y locales que aumentan de valor con el tiempo.	
c)	La depreciación es la pérdida de valor de un activo con el tiempo debido al uso o desgaste.	
d)	Los activos nominales son activos tangibles como patentes, licencias o costos de constitución.	



5.Relacione los siguientes conceptos:.

Columna A	Columna B
	a) El dinero en efectivo, cuentas bancarias o inversiones disponibles para la empresa.
	b) La distribución gradual del costo de un activo nominal a lo largo del tiempo.
	c) Recursos que provienen de terceros, como bancos, incubadoras o crowdfunding

