

EXAMEN DE DIRECCIÓN COMERCIAL

3º CC. EMPRESARIALES, URJC

Junio 2003

Conteste a TODAS las preguntas del parcial que le corresponda (ambos parciales si fuera el caso). Se recomienda no dejar ninguna cuestión en blanco.

PRIMER PARCIAL

- ¿Cómo diferenciaría una marca de otra en base a las características del producto?
- Explique brevemente la fase de proceso de información del consumidor.
- ¿Qué criterios utilizaría para segmentar el mercado de teatro en España?
- ¿Qué es demanda latente? Ponga un ejemplo.

SEGUNDO PARCIAL

- Dimensión del producto. Aplíquelo a un lavavajillas.
- ¿Qué es la estrategia de precios de penetración en el mercado?
- Defina sistema horizontal (amplitud) de distribución.
- Factores a tener en cuenta en el mix de comunicación.
- Qué tipo de investigación sería la más efectiva para cada una de estas situaciones:
- Una librería universitaria desea saber cuál es la percepción de los estudiantes sobre sus servicios, productos, etc.
- Nintendo quiere desarrollar un nuevo producto para una gama reciente y desea conocer cuál será la reacción del público al que va dirigido (niños mayores y adultos) ante dicho producto.