

CUESTIONARIO DE ADMINISTRACION DE MERCADOTECNIA

1.- QUE ES MERCADOTECNIA

LA MERCADOTECNIA CONSISTE EN IDENTIFICAR LAS NECESIDADES Y DESEOS DEL MERCADO Y PROPORCIONAR SATISFACCIONES CON MAYOR EFICIENCIA.

2.- CUAL ES LA DIFERENCIA ENTRE MERCADOTECNIA Y VENTAS

LA MERCADOTECNIA IDENTIFICA NECESIDADES Y DESEOS DEL MERCADO, MIENTRAS QUE EN LAS VENTAS LOS CONSUMIDORES NO ADQUIEREN PRODUCTOS A NO SER MEDIANTE LA PROMOCION Y VENTAS.

3.- CUALES SON LOS FACTORES PSICOLÓGICOS DE LA CONDUCTA DEL CONSUMIDOR

1.- MOTIVACIÓN

2.- APRENDIZAJE

3.- PERCEPCIÓN

4.- CREENCIAS Y ACTITUDES

4.- EN QUE CONSISTE LA TEORIA DE MASLOW

NECESIDADES – FISIOLÓGICAS

- DE SEGURIDAD
- AMOR Y PERTENENCIA
- ESTIMA O ESTATUS
- AUTORREALIZACIÓN
-

5.- EN QUE CONSISTE LA TEORIA DE FREUD

EL HOMBRE ESTA DOMINADO POR SU PSIQUE Y NUNCA LOGRA CONVENCER CUALES SON SUS RAZONES PARA ACTUAR DE DETERMINADA MANERA. EXPLICA LA PERSONALIDAD ATRAVES DE LOS COMPONENTES ELLO, YO Y SUPER YO.

6.- QUE ES APRENDIZAJE

ES EL RESULTADO DE LA EXPERIENCIA, LA MAYOR PARTE DE LO QUE HACEMOS O DECIMOS ES APRENDIDO, EN ESTE SENTIDO SE PUEDEN EXPLICAR LOS HABITOS DE COMPRA COMO FORMAS APRENDIDAS.

7.- QUE ES PERCEPCIÓN

ES EL SIGNIFICADO QUE SE LE DA AL MUNDO CON BASE EN LAS EXPERIENCIAS PASADAS Y A LOS ESTIMULOS QUE SE RECIBEN EN EL PRESENTE.

8.- CUALES SON LAS CINCO ETAPAS EN UN PROCESO DE CESION DEL COMPRADOR

1.- RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA

2.- BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

3.- EVALUACIÓN DE ALTERNATIVAS

4.- SELECCIÓN DE COMPRA

5.- COMPORTAMIENTO POSTERIOR

9.- CUALES SON LOS ELEMENTOS PARA ANALIZAR EL MERCADO

- EL MERCADO DE REFERENCIA
- LOS ELEMENTOS QUE LA INTEGRAN

10,. QUE ES SEGMENTACIÓN DE MERCADO

ES UNA FILOSOFIA ORIENTADA AL CONSUMIDOR, QUE CONSISTE EN HACER DE UN MERCADO HETEROGÉNEO PEQUEÑAS PORCIONES HOMOGÉNEAS.

11.- QUE ES NICHOS DE MERCADO

ES UN SEGMENTO DE MERCADO QUE NO ATIENDE OTROS SEGMENTOS DEL MISMO.

12.- EN QUE CONSISTE LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA

- PRODUCTO
- PROMOCION
- PRECIO
- PLAZA

13.- CUALES SON LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

– SERVICIOS

- EMPAQUE
- CALIDAD
- CANTIDAD
- GARANTIAS
- MARCAS
- DEVOLUCIONES
- OPCIONES
- ESTILO
- TAMAÑO

14.- CUALES SON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PROMOCION

- PUBLICIDAD
- VENTA PERSONAL
- PROMOCIONES ESPECIALES DE VENTA
- PUBLICITY
- RELACIONES PUBLICAS

15.- CUALES SON LAS CARACTERISTICAS DE LA PLAZA O DISTRIBUCIÓN

- CAPITALS
- COBERTURA
- LOCALIZACIONES
- INVENTARIO
- TRANSPORTE

16.- CUALES SON LAS CARACTERÍSTICAS DEL PRECIO

- PRECIO DE LISTA
- DESCUENTOS
- DEDUCCIONES
- PERIODOS DE PAGO
- TERMINOS DE CREDITO

17.- QUE ES EL CICLO DE VIDA DE PRODUCTO Y CUALES SON SUS ETAPAS

- INTRODUCCIÓN
- CRECIMIENTO
- MADUREZ
- DECLINACIÓN

18.- COMO SE SEGMENTA UN MERCADO

SE IDENTIFICAN PRIMERO LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DENTRO DE UN SEGMENTO Y DESPUÉS SE SATISFACEN TALES NECESIDADES Y DESEOS.

19.- QUE ES UN NUEVO PRODUCTO PARA MERCADOTECNIA

ES AQUEL QUE ENTRA POR PRIMERA VEZ AL MERCADO, QUE ES MODIFICADO EN SU ESTRUCTURA Y PRESENTACIÓN.

20.- COMO DETERMINADOS EL PRECIO DE UN PRODUCTO

COSTO DE OPERACIÓN, MARGEN DE GANANCIA, TIPOS DE PRODUCTO, PODER ADQUISITIVO DE MERCADO DE COMPETENCIA.