

10) ¿Que es el lugar y tiempo?
Son productos de servicio que influyen a el
nicho de la estrategia de marketing

11) ¿Que es el entorno físico?
Es la forma que está el lugar para
atraer la clientela

12) ¿Que es la productividad?
Es todo aquel proceso que conlleva
a la producción de un producto.

13) ¿Que es la evaluación del producto?
Es el acto de determinar que tan bueno es.

14) ¿De que manera los consumidores reducen el riesgo?
Se prueba el producto de a poco para reducir
el riesgo del gasto en vano.

15) 2 pasos para reducir el riesgo

- Pedir garantías
- Visitar instalaciones del servicio

16) ¿Que es el marketing?

Es el arte de poder vender productos por
medio de estrategias

17) ¿Que son los mercadólogos?

Personas que se encargan de estudiar el
mercado y definir que se necesita.

18) ¿Que es un curriculum vitae?

Es aquello en el cual va tu
información y ayuda a obtener trabajo

Cuestionario

- 1) ¿Toma de decisiones del cliente?
hay que garantizarle una buena experiencia.
- 2) ¿Cuál es la etapa previa a la compra?
La toma de decisiones
- 3) ¿Qué es la evaluación de un producto?
Donde se evalúa la calidad, el material, la resistencia y etc
- 4) ¿Qué es la encuesta?
La encuesta es el método que se utiliza para determinar la demanda de un producto.
- 5) ¿Qué es la etapa posterior al encuentro?
Con esta etapa los clientes continúan y saben si están satisfechos o insatisfechos
- 6) ¿Qué es mercado técnico?
Es el conjunto de técnicos y estudio que tienen por objeto la comercialización.
- 7) ¿Qué son los clientes?
Son aquellos que le dan vida al mercado (crean la demanda y compran productos).
- 8) ¿Qué es la capacitación?
Es todo aquel proceso en el que se aprenden conocimientos nuevos.
- 9) ¿Qué es la promoción y colocación?
Es lo que haces de decir a los clientes y lo que no

19) ¿Ejemplo de una entrega de un servicios?
Se llega y pide el producto, Preparar, entrega

20) 3 Puntos importantes de un producto?
Cliente, Calidad, diseño forma y tamaño.

21) Puntos importantes de servicio

- Proceso
- Congruencia

22) Puntos importantes de entrega

- Negociación comercial
- Tiempo

23) ¿Que es un diagrama de flujo?
definición, Transporte, Operación, Demora, Inspección.

24) ¿Que es la información?

El material que servirá que nos facilite sea la vida de todo.

25) ¿Que es una estrategia?

Ofrecer ayuda rápida, demostrar Profesionalidad, Actuar con rapidez.