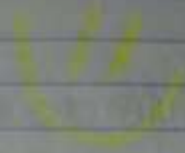
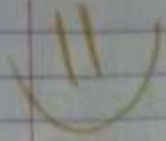


Instituto Privado Mixto
"Rafael Arevalo Martínez"



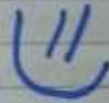
Mayte Escobar



Marcelin Esler Mo Vázquez



Mercedetecnia II



Tarea # 8



cto. Administración



2027

Questionario

1. ¿Que es Marketing? un conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, integrar e intercambiar efectos que tienen valor para los consumidores clientes.

2. ¿Cuando los clientes participan activamente en la producción del servicio? Facilitación de la participación del cliente en la producción.

3. ¿Que necesitan para tener un buen desempeño? Capacitación

4. ¿Que implica la productividad a menudo? Hacer innovaciones en la entrega del servicio.

5. ¿Porque los beneficios deseados no se logran? Los clientes se resisten a los nuevos sistemas.

6. ¿Que pueden concientizar a los clientes sobre los cambios en las características? anuncios y publicidad

7. ¿Que utilizan los mercadólogos para motivar a los clientes? Promociones de ventas.

8. ¿Como podemos motivar el quoservicio? haciendo publicidad de descuentos.

9. ¿Cual es la misión del marketing? percibir las necesidades no cubiertas de las personas y crear soluciones nuevas y atractivas

Mo Marketing
Tarea # 8.

10. ¿Cuáles son los factores más importantes para generar satisfacción en el cliente? La calidad, el servicio y el valor.

11. ¿Porque a las líneas aéreas no les gusta hablar? Las cosas pueden salir mal.

12. ¿En su lugar manejan esta preocupación? Los clientes de manera indirecta.

13. ¿Para documentar la calidad superior y confiabilidad Entrega de paquetes pequeños

14. ¿Quién mostró los premios que recibió? FedEx

15. ¿Por quién fue otorgado el premio? por J.D. Power and Associates.

16. ¿En el caso de los servicios de bajo costo... donde gran parte de la experiencia de la empresa está oculta.

17. ¿Que dice el anuncio de la empresa? "Me fascina hacer decisiones humanas"

18. ¿Que puede ayudar a cambiar el momento del uso de los clientes? Publicidad y promociones.

Mo Medellín
Tarea #0

20 ¿Qué incluyen las estrategias de administración de demanda? regulación del uso durante los periodos pico y su estímulo durante los periodos más bajos.

21 ¿Qué plantea la baja demanda en los periodos no pico? Un grave problema para las industrias de servicios con altos costos fijos

22 ¿Cómo podemos mostrar a los clientes el trabajo que se realiza detrás del escenario? a través de folletos, anuncios y páginas de internet

23 ¿Porque los anuncios deben ser muy controlados al escribir? ayudan a establecer las expectativas de los clientes

24 ¿Que representan los clientes potenciales, los usuarios y los empleados? Tres públicos metas generales

25 ¿Los mercadólogos necesitan tener metas claras? Especificación de los objetivos de comunicación

26 ¿Es esencial comprender a los segmentos de mercado? Considerarlos principales de una planeación

Mo Modelin
Tarea # 8