Agrupando por Gustos

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué es la segmentación de mercado?

1. Dividir a los clientes en grupos con gustos parecidos
2. Vender un solo producto a todo el mundo
3. Hacer publicidad solo para adultos

2.

¿Por qué las empresas agrupan a los clientes según sus gustos?

1. Para hacer que todos compren lo mismo
2. Para ofrecer productos más adecuados a cada grupo
3. Para vender más productos
4. Para que los clientes se confundan

3.

¿Cuál de estos NO es un grupo de segmentación basado en gustos?

1. Niños que prefieren juegos de construcción
2. Personas que viven en la misma ciudad
3. Clientes que les gusta el color azul

4.

Si un grupo de niños prefiere juguetes de construcción, ¿a qué tipo de agrupación se refiere?

1. Segmentación por edad
2. Segmentación por preferencia de juego
3. Segmentación por color favorito
4. Segmentación por género

5.

Completa la oración: La segmentación de mercado ayuda a las empresas a ofrecer productos que se ajusten a las ____ (lo que cada grupo realmente necesita) de cada grupo.

Respuesta: _____

6.

¿Qué grupo se puede formar según el color favorito de los clientes?

1. Los que prefieren rojo vs los que prefieren azul
2. Los que viven en el campo vs los de la ciudad
3. Los que tienen mascotas vs los que no

7.

¿Cuál es el primer paso para segmentar un mercado?

1. Hacer una encuesta de gustos
2. Lanzar un producto
3. Preguntar a los competidores
4. Subir los precios

8.

¿Cómo se llama al grupo de personas que comparten gustos similares en marketing?

1. Sección
2. Segmento
3. Sector
4. Equipo

9.

Un grupo de clientes que solo juegan con muñecas es un ejemplo de segmentación por:

1. Tipo de juguete preferido
2. Edad
3. Color favorito

10.

Completa: Las empresas usan la segmentación para crear _ de marketing más efectivas.

Respuesta: _____

11.

¿Cuál de estos grupos está segmentado por preferencia de sabor?

1. Niños que prefieren dulces vs salados
2. Niños que usan lentes vs los que no
3. Niños que van a la escuela en bus vs a pie
4. Niños que tienen hermanos vs solo hijos

12.

¿Por qué es importante no tratar a todos los clientes igual en marketing?

1. Porque cada grupo tiene gustos diferentes
2. Porque es más fácil así
3. Porque la ley lo exige
4. Porque todos quieren lo mismo

13.

Si una tienda divide sus juguetes en 'para niños pequeños' y 'para niños grandes', está usando segmentación por:

1. Gusto
2. Edad
3. Color
4. Precio

14.

Completa: La segmentación ayuda a las empresas a _____ sus productos a cada grupo.

Respuesta: _____

15.

¿Cuál de las siguientes es una ventaja de la segmentación para los clientes?

1. Reciben productos que realmente les gustan
2. Pagan menos por todo
3. No tienen que elegir

16.

¿Qué significa 'segmento de mercado'?

1. Un grupo de personas con gustos, necesidades o características similares
2. Una tienda que vende de todo
3. Un tipo de publicidad
4. Un producto famoso

17.

Un grupo de personas que prefieren juegos de mesa en lugar de videojuegos es un ejemplo de segmentación por:

1. Actividad preferida
2. Edad
3. Género
4. Lugar de residencia

18.

Completa: Para segmentar, primero se _____ a los clientes según sus gustos.

Respuesta: _____

19.

¿Cuál de estos NO es un criterio común de segmentación para niños?

1. Color favorito
2. Tipo de juguete favorito
3. Marca preferida de automóvil
4. Animal favorito

20.

Si una empresa de juguetes quiere vender un nuevo rompecabezas, ¿a qué grupo debería dirigirse primero?

1. A niños que les gustan los juegos de construcción y resolver problemas
2. A todos los niños sin importar sus gustos
3. A niños que prefieren juguetes musicales
4. A niños que solo juegan al aire libre