Estrategias de precio para niños

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué significa aplicar un precio bajo a un producto?

1. Vender pocas unidades a precio alto
2. Vender muchas unidades a precio bajo
3. Regalar el producto

2.

Una marca de chocolates vende su caja a 50.000 pesos. ¿Qué estrategia usa?

1. Precio bajo para competir
2. Precio alto para parecer exclusivo
3. Descuentos por volumen
4. Precio psicológico

3.

Si una tienda vende un juguete a 9.990 pesos en vez de 10.000, usa una estrategia de precio _____.

Respuesta: _____

4.

¿Por qué los videojuegos nuevos suelen costar 59.990 pesos?

1. Porque son baratos
2. Porque quieren recuperar la inversión rápido con precio alto
3. Porque no saben cuánto cobrar
4. Porque tienen descuento

5.

¿Qué es un descuento por cantidad?

1. Pagar más por unidad si compras muchas
2. Pagar menos por unidad al comprar muchas
3. Pagar lo mismo siempre

6.

Cuando un producto se vende por debajo de su costo para atraer clientes, se llama precio de ____.

Respuesta: _____

7.

Una juguetería vende muñecas a 1000 pesos cada una. Si compras 5, pagas 4000 pesos. ¿Qué estrategia es?

1. Precio único
2. Descuento por volumen
3. Precio de lujo
4. Precio psicológico

8.

¿Qué es el precio de referencia?

1. El precio real que pagas
2. El precio que el vendedor sugiere como comparación
3. El precio sin IVA

9.

La estrategia de fijar un precio muy alto al lanzar un producto y luego bajarlo se llama ____.

Respuesta: _____

10.

¿Por qué algunas gaseosas se venden en formato '2x1'?

1. Porque son viejas
2. Para vender más unidades
3. Para que parezcan caras
4. Por error

11.

¿Qué significa 'precio de lanzamiento'?

1. Precio más alto que el normal
2. Precio bajo temporal para que la gente conozca el producto
3. Precio que nunca cambia

12.

Si un caramelo cuesta 100 pesos y otro 150, el de 100 es la opción de precio _____.

Respuesta: _____

13.

Una marca de zapatillas lanza un modelo de edición limitada a 200.000 pesos. ¿Qué busca?

1. Vender muchas unidades
2. Crear exclusividad y deseo
3. Que nadie lo compre
4. Ser más barato que la competencia

14.

¿Cuál es la principal desventaja del precio bajo?

1. Los clientes no confían
2. Pueden pensar que el producto es de baja calidad
3. Es difícil de recordar
4. No atrae a nadie

15.

¿Qué es un precio fijo?

1. El precio que varía según la hora
2. El precio que no cambia sin importar quién compre
3. El precio que solo pagan los niños

16.

La diferencia entre el precio de venta y el costo del producto se llama _____.

Respuesta: _____

17.

¿Por qué algunos productos se venden en paquetes a precio único?

1. Para confundir al cliente
2. Para simplificar la compra y vender más
3. Para que parezcan caros
4. Porque no saben cuánto cobrar

18.

Una heladería vende el helado a 2000 pesos el cucurucho. Pero si compras 3, te cobran 5000. ¿Qué tipo de descuento es?

1. Descuento por temporada
2. Descuento por cantidad
3. Descuento por cliente nuevo
4. Descuento por pronto pago

19.

¿Qué es el precio de reserva?

1. El precio máximo que un cliente está dispuesto a pagar
2. El precio mínimo que un vendedor acepta
3. El precio que pone el gobierno

20.

Un videojuego sale a 60.000 pesos. Después de un mes, baja a 40.000. ¿Qué estrategia muestra?

1. Precio bajo siempre
2. Descremado (bajar precio gradualmente)
3. Precio de lujo
4. Precio psicológico