¿Qué es el marketing?

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué significa 'hacer marketing' para un puesto de limonada?

1. Hacer la limonada
2. Decirle a la gente que tienes limonada y convencerlos de comprar
3. Beber la limonada

2.

¿Cuál de estas es una forma de promocionar tus galletas?

1. Aumentar la cantidad de galletas
2. Cambiar el sabor
3. Hacer un cartel colorido

3.

¿Quiénes son los 'clientes'?

1. Tus amigos
2. Las personas que te compran
3. Tu familia

4.

¿Qué es un 'producto'?

1. El dinero que ganas
2. El lugar donde vendes
3. Lo que vendes
4. El cartel que pones

5.

Completa: 'El conjunto de acciones para que la gente conozca y quiera comprar tu producto se llama __.'

Respuesta: _____

6.

Si vendes limonada en un día caluroso, ¿dónde es mejor poner tu puesto?

1. En un lugar con mucha sombra
2. En tu casa
3. En un lugar donde pase mucha gente

7.

¿Qué es un 'precio'?

1. El sabor de la limonada
2. El nombre de tu puesto
3. La cantidad de dinero que pides por tu producto

8.

Para saber si a la gente le gusta tu limonada, puedes...

1. No hacer nada
2. Preguntarles
3. Cambiar la receta sin avisar

9.

Completa: 'Preguntar a los posibles clientes qué les gusta se llama investigación de __.'

Respuesta: _____

10.

¿Cuál es el objetivo del marketing?

1. Gastar todo tu dinero
2. Hacer que la gente conozca tu producto y quiera comprarlo
3. Producir la mayor cantidad posible

11.

Si quieres vender galletas, ¿a quién deberías preguntar primero qué tipo de galletas les gustan?

1. A tus mascotas
2. A tus vecinos
3. A tus plantas

12.

¿Qué significa 'marca'?

1. El envoltorio
2. El nombre o símbolo que identifica tu producto
3. El sabor de tu producto

13.

Completa: 'Si pones tu puesto de limonada cerca de una escuela a la hora de salida, estás eligiendo un buen __ para tus clientes.'

Respuesta: _____

14.

¿Qué es la competencia?

1. Tus amigos que te ayudan
2. Los ingredientes que usas
3. Otras personas que venden productos parecidos

15.

¿Por qué es importante poner un precio justo a tu limonada?

1. Para que no se acabe rápido
2. Para que la gente quiera comprar y tú ganes dinero
3. Para tener el puesto más bonito

16.

¿Qué es una 'promoción'?

1. El lugar donde vendes
2. El sabor de tu producto
3. Una oferta especial para animar a comprar

17.

Completa: 'La estrategia de marketing que usa un cartel llamativo se llama __.'

Respuesta: _____

18.

Si vendes galletas y nadie compra, ¿qué podrías hacer?

1. No hacer nada
2. Esconder las galletas
3. Cambiar el sabor o el precio

19.

¿Qué es el 'punto de venta'?

1. El dinero que se gana
2. El lugar donde se vende el producto
3. El sabor del producto

20.

¿Por qué es importante que tu producto se vea bien?

1. Porque el sabor no importa
2. Porque es más caro
3. Porque la gente compra con los ojos