¿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

Respuesta correcta:
B.

Decirle a la gente que tienes limonada y convencerlos de comprar

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

Respuesta correcta:
C.

Hacer un cartel colorido

3.

¿Quiénes son los 'clientes'?

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

Respuesta correcta:
B.

Las personas que te compran

4.

¿Qué es un 'producto'?

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

Respuesta correcta:
C.

Lo que vendes

5.

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

Respuesta: _____

Respuesta correcta:

marketing

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

Respuesta correcta:
C.

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

Respuesta correcta:
C.

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

Respuesta correcta:
B.

Preguntarles

9.

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

Respuesta: _____

Respuesta correcta:

mercado

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

Respuesta correcta:
B.

Hacer que la gente conozca tu producto y quiera comprarlo

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

Respuesta correcta:
B.

A tus vecinos

12.

¿Qué significa 'marca'?

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

Respuesta correcta:
B.

El nombre o símbolo que identifica 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: _____

Respuesta correcta:

lugar

14.

¿Qué es la competencia?

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

Respuesta correcta:
C.

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

Respuesta correcta:
B.

Para que la gente quiera comprar y tú ganes dinero

16.

¿Qué es una 'promoción'?

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

Respuesta correcta:
C.

Una oferta especial para animar a comprar

17.

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

Respuesta: _____

Respuesta correcta:

publicidad

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

Respuesta correcta:
C.

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

Respuesta correcta:
B.

El lugar donde se vende el 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

Respuesta correcta:
C.

Porque la gente compra con los ojos

Respuestas

1. **B.**

   Decirle a la gente que tienes limonada y convencerlos de comprar

2. **C.**

   Hacer un cartel colorido

3. **B.**

   Las personas que te compran

4. **C.**

   Lo que vendes

5. marketing

6. **C.**

   En un lugar donde pase mucha gente

7. **C.**

   La cantidad de dinero que pides por tu producto

8. **B.**

   Preguntarles

9. mercado

10. **B.**

    Hacer que la gente conozca tu producto y quiera comprarlo

11. **B.**

    A tus vecinos

12. **B.**

    El nombre o símbolo que identifica tu producto

13. lugar

14. **C.**

    Otras personas que venden productos parecidos

15. **B.**

    Para que la gente quiera comprar y tú ganes dinero

16. **C.**

    Una oferta especial para animar a comprar

17. publicidad

18. **C.**

    Cambiar el sabor o el precio

19. **B.**

    El lugar donde se vende el producto

20. **C.**

    Porque la gente compra con los ojos