Segmentación por Edad

Nombre: _____

Fecha: _____

Puntaje: _____

1.

¿Qué significa segmentar por edad en marketing?

1. Vender el mismo producto a todas las personas sin importar su edad
2. Dividir a los clientes en grupos según cuántos años tienen, para ofrecerles productos adecuados
3. Poner precios diferentes según la edad
4. Hacer anuncios solo para personas mayores

2.

¿Cuál de estos productos está pensado principalmente para bebés?

1. Pañales
2. Mochila para el colegio
3. Consola de videojuegos

3.

El grupo de edad que va desde que nacen hasta los 2 años se llama __.

Respuesta: _____

4.

¿Por qué las empresas de juguetes enfocan sus anuncios en niños?

1. Porque los niños pueden pagar los juguetes
2. Porque los niños son el principal público que juega con juguetes
3. Porque a los adultos no les gustan los juguetes
4. Porque los niños ven más televisión

5.

¿Qué grupo de edad es más probable que compre videojuegos?

1. Bebés
2. Adolescentes y jóvenes
3. Personas mayores de 70 años

6.

Los adolescentes tienen aproximadamente entre _ **y** ___ años.

Respuesta: _____

7.

Una marca que solo vende ropa para adultos está haciendo segmentación por edad.

1. Verdadero, porque eligen un grupo específico (adultos)
2. Falso, porque la ropa también la usan los niños
3. Falso, porque no consideran a los ancianos

8.

¿Qué producto se promociona comúnmente para personas mayores?

1. Pañales para bebés
2. Muebles para oficina
3. Bastones o andadores
4. Juguetes educativos

9.

El grupo de personas mayores de 65 años recibe el nombre de __.

Respuesta: _____

10.

¿Cuál de estos grupos etarios usa principalmente pañales desechables?

1. Bebés
2. Adolescentes
3. Adultos jóvenes

11.

Una empresa vende la misma pasta de dientes a todas las edades. ¿Está usando segmentación por edad?

1. Sí, porque la pasta es para todos
2. No, porque no diferencia grupos de edad
3. Sí, porque el producto es útil para niños y adultos

12.

El proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños según la edad se llama ____.

Respuesta: _____

13.

¿Quiénes estarían más interesados en carriolas (cochecitos) para bebés?

1. Padres con hijos recién nacidos
2. Adolescentes
3. Abuelos sin hijos pequeños

14.

¿Cuál NO es un beneficio de segmentar por edad?

1. Crear mensajes publicitarios más efectivos
2. Reducir costos al no fabricar productos para todas las edades
3. Asegurar que todos los clientes queden satisfechos con el mismo producto
4. Desarrollar productos que se ajusten a las necesidades de cada grupo

15.

Una empresa de juguetes que se dirige a niños entre 6 y 12 años está usando segmentación por __.

Respuesta: _____

16.

¿Por qué los fabricantes de autos anuncian características de seguridad a padres de familia?

1. Porque los padres valoran la seguridad para sus hijos
2. Porque los niños manejan autos
3. Porque los abuelos no usan autos

17.

¿Cuál es un error común cuando se segmenta por edad?

1. Ofrecer productos para cada grupo etario
2. Suponer que todos los niños de 10 años tienen los mismos gustos
3. Hacer publicidad separada para bebés y adultos

18.

En marketing, los grupos de personas que comparten una misma edad se llaman __.

Respuesta: _____

19.

¿Qué grupo de edad muestra mayor interés en consolas de videojuegos como PlayStation o Xbox?

1. Bebés de 1 año
2. Jóvenes entre 15 y 30 años
3. Adultos mayores de 80 años
4. Niños de 2 a 4 años

20.

Una marca que diseña ropa moderna para adolescentes está usando segmentación por edad

1. Sí, porque elige un grupo etario específico
2. No, porque la ropa no tiene edad
3. Sí, pero también segmenta por género
4. No, porque los adolescentes no compran ropa