

2o Parcial de FyEP

ELIGE TU RESPUESTA CORRECTA

Se ha registrado el correo del encuestado (201u0180@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

NOMBRE COMPLETO (APELLIDOS, NOMBRE) *

2 puntos

RUIZ JUÁREZ SAEL

02 Parcial

Lee y elige tu respuesta correcta

El Mercado es *

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Oferta, demanda, precios y comercialización
- Donde se intercambian todas las mercancías productos o servicios

El análisis de Mercado se refiere a

4 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Oferta, demanda, precios y comercialización
- Donde se intercambian todas las mercancías productos o servicios

El estudio de Mercado comprende el análisis de *

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- La cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio
- Oferta, demanda, precios y comercialización

En relación a la oportunidad (de vender un producto es), una demanda insatisfecha es *

3 puntos

- Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

De acuerdo al destino del producto puede ser *

3 puntos

- Demanda de bienes finales y bienes intermedios
- Es una cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Demanda de bien social y nacionalmente necesario y demanda de bienes no necesario o de gusto

La oferta se refiere a *

3 puntos

- La cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Cantidad de productos o servicios que es probable que el mercado consuma a futuro

El precio de refiere a *

3 puntos

- la Cantidad monetaria a la cual los productores venden y los consumidores compran
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

Un canal del comercialización es *

3 puntos

- La ruta que toma un producto para pasar del productor al consumidor final
- Cantidad de producto o servicio que no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- Costo de producción de un bien o servicio que el mercado consumirá a futuro

En un canal de comercialización, pueden existir dos tipos de intermediarios *

3 puntos

- Comerciantes y agentes
- Coyotes y revendedores
- importadores y distribuidores

Los tres objetivos de la comercialización son: Cobertura del mercado, control sobre el producto y costos

* 3 puntos

- Verdadero
- Falso

Una estrategia de comercialización se refiere a *

3 puntos

- Las actividades que se implementan para la introducción del producto al mercado
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Lo que hace el cliente para conseguir adquirir y bien o servicio

En la estrategia de la comercialización las 4p se refiera a *

3 puntos

- Producto, Precio, Presentación y Pesquisas
- Precio, Plaza, Producto y promoción
- Plazo, Taza, Interés y Crédito

En la curva de la demanda, este precio se da en la intersección entre la oferta y demanda, * 1 punto
refleja la cantidad de un producto que se intercambia a un precio determiando

- Precio de introducción
- Precio de equilibrio
- Precio de compra y venta

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

Google Formularios

EVALUACIÓN DE UNA EXPOSICIÓN TEMÁTICA

ADATOS GENERALES			
Nombre del(a) alumno(a): RUIZ Suarez Sael			
GRUPO:	706A	CARRERA:	IAMB

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA	NOMBRE DEL CURSO: FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS
NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Ángel Pérez	FIRMA DEL DOCENTE
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN	
PRODUCTO: PRESENTACION ORAL USANDO UNA TIC	PERIODO ESCOLAR: SEPTIEMBRE 2023- ENERO 2024
FECHA: 16/10/2023	

%	CRITERIO	DEFINICIÓN	SI	NO	OBS
1	Hoja de presentación	Se exhibe una hoja de presentación del trabajo con preguntas detonadoras	/		
1	Hoja de contenido	Se presentan los temas que el expositor va a desarrollar	/		<i>en sala</i>
2	Objetivo	Se presenta el objetivo del trabajo	/		
6	Desarrollo	Los temas y la forma de abordar mostraron congruencia	/		
2	Conclusión	El autor presenta una conclusión sobre el tema tratado en la exposición	/		
2	Bibliografía	Presenta una bibliografía y referencias en el texto	/		
2	Profundidad y Explicación	El expositor explicó con claridad cada uno de los temas. Maneja los temas a profundidad, pero sin salirse del tema	/		
4	Respondió preguntas	El expositor respondió correctamente todas las preguntas o dio una respuesta adecuada	/		
20	CALIFICACIÓN				

EVALUACIÓN DE PROYECTO DE CLASE

DATOS GENERALES

Nombre del(a) alumno(a): RUIZ SUAREZ SOEL			
GRUPO:	706A	CARRERA:	IAMB

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA	NOMBRE DEL CURSO: FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS
NOMBRE DEL DOCENTE: Erasto Del Ángel Pérez	FIRMA DEL DOCENTE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

PRODUCTO: PROYECTO DE INVERSIÓN	FECHA: 13/10/23	PERIODO ESCOLAR: SEPTIEMBRE 2023- ENERO 2024
------------------------------------	---------------------------	---

PUNTAJE	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	CUMPLE	CUMPLE EN PARTE	NO CUMPLE
3	Se menciona que producto (s) o servicios se ofrece y sus características, propuesta de estudio de mercado (población y cuestionario con aspectos a evaluar	/		
3	Clasificación del producto (Solo si aplica); vida de anaquel, consumo, oportunidad, de conveniencia, comparación, especialidad, no buscados	/		
3	Determina cuantos negocios hay relacionados con el tipo de producto o servicio que ofreces, escribiendo nombres	/		
3	Se indica donde están ubicados, lugares, distancias, que ventajas tienen ese negocio con respecto a sus clientes	/		
3	Si es el caso, describir o inferir su capacidad de producción y la oferta actual en volumen, identificando si este tiene las condiciones para incrementar su capacidad (sino cuentas con datos suficientes, estímalos)	/		
3	Realizar y Describir un análisis de precios de los productos existentes en el mercado, calidad en relación a características, presentación del producto y los precios que maneja (análisis subjetivo realizado)	/		
3	se investiga y/o determina si tiene planes de expansión o crecimiento o si este puede crecer en un futuro	/	/	del cumple
1	Describe que inversiones tiene en físico y cuanta gente tienen trabajando	/		
1	Describir de qué forma venden los productos en el mercado, identificando las formas de transacción (mayoreo menudeo, por paquetería, locales, entre otros)		/	
2	Hablando de tu proyecto: localización geográfica, presentación del producto o servicio,, definir canal(es) de ventas, precios, promociones, estrategias comerciales, ventajas comparativas	/		
1	Se menciona que producto (s) o servicios se ofrece y sus características, propuesta de estudio de mercado (población y cuestionario con aspectos a evaluar	/		Faltan cosas
2	Clasificación del producto (Solo si aplica); vida de anaquel, consumo, oportunidad, de conveniencia, comparación, especialidad, no buscados	/		
2	Determina cuantos negocios hay relacionados con el tipo de producto o servicio que ofreces, escribiendo nombres	/		