

Instituto Tecnológico Superior de san Andrés Tuxtla

Licenciatura en Administración. escolarizado. Grupo: 505 A

Materia: Mezcla de Mercadotecnia. Examen Parcial: Unidad 2

Docente: L.A. Carlos de Jesús Morteo Peña. Firma: _____

Alumno(a): Leandro Carrion Ruiz. Firma: [Firma]. Fecha: 09/10/23

Contesta correctamente las siguientes afirmaciones si es falso (f) o Verdadero (v), recuerda que respuesta mala te resta una buena.

El marketing mix es un sistema de elementos conectados entre sí que se utiliza para lanzar productos o servicios al mercado y hacerlos llegar de forma efectiva al mercado potencial. (V) X

Las cuatro P del marketing es simplemente un tipo de marketing mix (quizá el más nuevo, si hacemos historia). (F) X

Cuando lanzamos un nuevo negocio a menudo resulta complicado encontrar nuevos clientes, ya que éstos demandan productos maduros y probados antes siquiera de considerarlos. (V) ✓

Marketing Mix lo que destaca es que cualquier nuevo producto que se lanza al mercado es adoptado secuencialmente por clientes con perfiles diferentes y necesidades diferentes. (F) ✓

Los innovadores están dispuestos a asumir riesgos, los más jóvenes, tienen la clase social más alta, tienen una gran lucidez financiera, son muy sociales y tienen un contacto más estrecho con las fuentes científicas y la interacción con otros innovadores. (F) X

La mayoría tardía son individuos en esta categoría adoptan una innovación después de un grado variable de tiempo. Este tiempo de adopción es significativamente más largo que el de los innovadores y los primeros adoptantes. (V) X

Relacione correctamente los conceptos con las diferentes opciones

Concepto	Opciones	Respuestas
✓. Corporación, artículo, comunicación canal, coste, consumidor y circunstancia.	Las 7 y 8 Ps del marketing	D ✓
✓. Laggards.	Late Majority	F ✓
✓. Early Adopters	Las 7 c del Marketing	A ✓
✓. Producto, Precio, Punto de venta o plaza, Promoción, Personas, Procesos y Pruebas.	Estos individuos tienen el más alto grado de liderazgo de opinión entre las otras categorías de adoptantes.	B ✓
✓. Tiene un estatus social por debajo del promedio, muy poca lucidez financiera, en contacto con otros en mayoría tardía y mayoría temprana, muy poco liderazgo de opinión.	son los mayores de todos los demás adoptantes, están en contacto sólo con la familia y los amigos cercanos, y tienen muy poco o ningún liderazgo de opinión.	E X
✓. Las tácticas de marketing y los canales que usas para llegar a tu público objetivo.	Promoción	E X

No Requerido es uno de los precursores de la teoría de la difusión de la tecnología y que intenta proponer un modelo mediante el ciclo que sufre cualquier producto o servicio al ser lanzado al mercado.

Cuando diriges de forma certera tu producto o servicio dentro del X, estás equiparando tus esfuerzos de marketing con cómo se acomoda tu producto al mercado, es decir, con el encaje producto-mercado.