SIMULADOR DE MARKETING

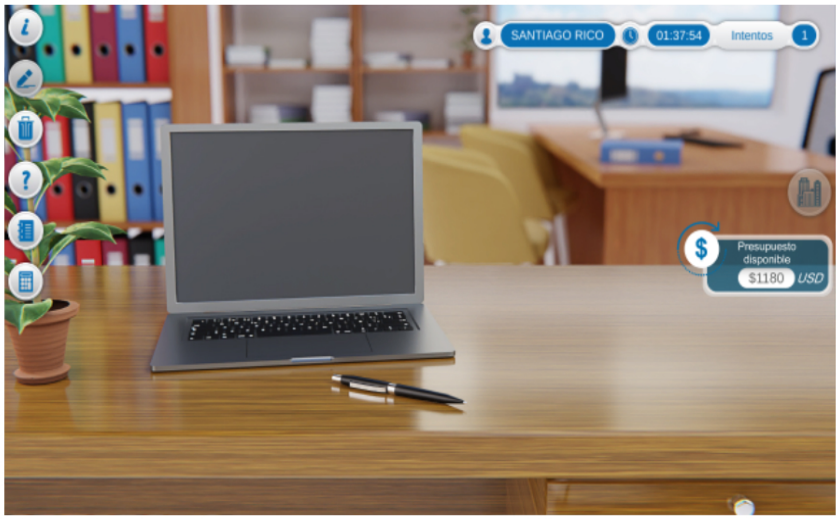
Usuario	SANTIAGO RICO VILLADA	**ID Curso**	ADMIN
Institución	Innovative Education	**Fecha de inicio**	22/09/2022
Situación	ANÁLISIS DE MERCADO Y SERVICIOS	**Tiempo de sesión**	01:38:36
Curso	Cloudlabs	**Intentos**	1
Unidad	Asistencia administrativa	**Calificación**	100 / 100

REGISTRO DE DATOS

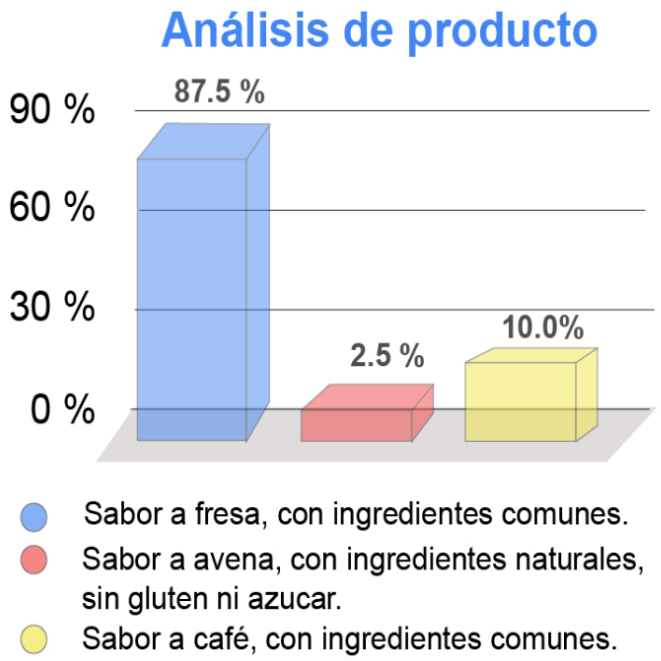
COSTOS ASOCIADOS A LA EMPRESA

Costo por unidad de producción: 5.84 USD	Costo anual de producción: 168360 USD	Precio de ventas: 6.06 USD
Ventas anuales: 174528 USD	Ingresos anuales: 6168 USD	12336 USD

ESCENARIO



PREGUNTAS CONCEPTUALES



Enunciado:

En la imagen se muestran las gráficas que corresponden a la percepción de los consumidores sobre un producto nutricional que maneja una empresa, se aprecian las características principales para sacar al mercado la mejor opción. Con base en la imagen contesta:

1. ¿Cuál es el sabor preferido de los consumidores?:

2. ¿Si la empresa lanza al mercado un producto con sabor a café, forma alargada e ingredientes comúnes. ¿Cómo será la respuesta de los usuarios?

3. La empresa tiene pensado sacar una línea más saludable y quiere incorporar ingredientes naturales, además de libres de gluten y azúcar. ¿Podría tener éxito la nueva línea?

Respuestas

1. Fresa.

2. No tendrá la mejor acogida por los consumidores.

3. No, porque los resultados de la encuesta evidencian otras preferencias.

Respuestas esperadas

1. Fresa.

2. No tendrá la mejor acogida por los consumidores.

3. No, porque los resultados de la encuesta evidencian otras preferencias.

PREGUNTAS COMPLEMENTARIAS

¿Por qué es importante en una organización realizar el cálculo de los costos de ventas?

cada empresa debe determnianar su propio costo de ventas analizando sus gastos e ingresos, por eso, un correto calculo del mismo puede ayudarte a tomar desiciones mas informadas sobre las finanzas de tu negocio.

¿Cuál crees que es una estrategia de ventas idónea para una empresa que busca aumentar sus utilidades?.

para que las empresas puedan tener un aumento en sus ventas y simpatia con el cliente, se debe realizar encuestas en diferentes tipos de lugares para encontrar al cliente idoneo

¿Es importante la percepción de los consumidores al momento de sacar un nuevo producto al mercado?

si, ya que el cliente es el principal consumirdor de los rpoductos, en los cuales sin una buena percepcion de los clientes, la empresa tendria una dificultad en la venta de los productos.

¿Si una empresa hiciera un cálculo de precio de venta incorrecto cuál crees que sería el resultado?

la empresa tendria grandes daños a nivel de costos, y en el balance general de los implementos requeridos de la empresas, por lo cual generaria percanses en las iversiones etc....