SIMULADOR DE MARKETING

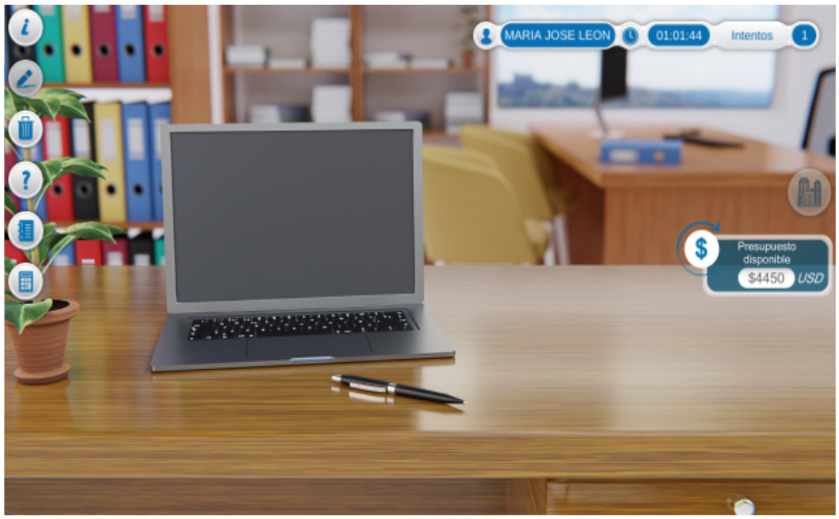
Usuario	MARIA JOSE LEON MORENO	**ID Curso**	ADMIN
Institución	Innovative Education	**Fecha de inicio**	22/09/2022
Situación	ANÁLISIS DE MERCADO Y SERVICIOS	**Tiempo de sesión**	01:04:13
Curso	Cloudlabs	**Intentos**	1
Unidad	Asistencia administrativa	**Calificación**	100 / 100

REGISTRO DE DATOS

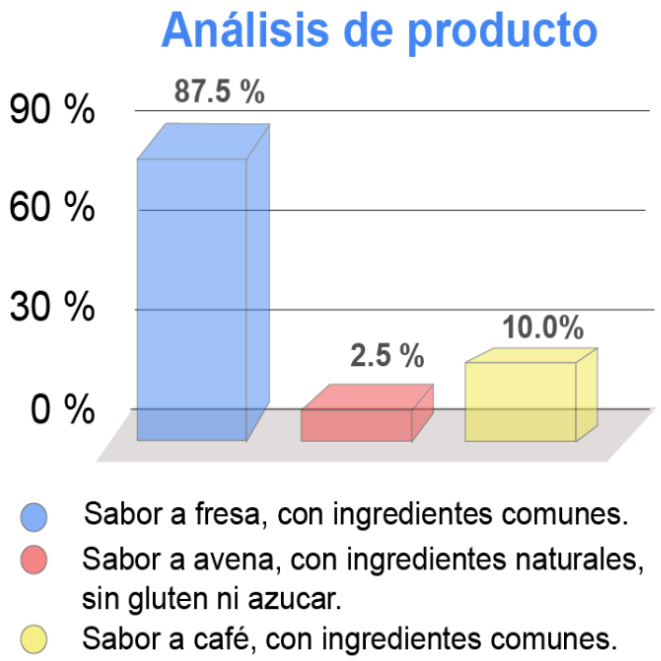
COSTOS ASOCIADOS A LA EMPRESA

Costo por unidad de producción: 4.74 USD	Costo anual de producción: 165120 USD	Precio de ventas: 4.82 USD
Ventas anuales: 167736 USD	Ingresos anuales: 2616 USD	5232 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?

Al tener los costos de venta podemos definir cuál va a ser el costo de cada unidad del producto que se piensa vender, además de que con este costo podemos definir el precio de venta.

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

Primero, se debe establecer qué clase de producto quiere producir la empresa, a qué público (consumidores) quiere dirigir ese producto. Luego, se debe buscar cuáles son las preferencias de los consumidores en base a ciertas caracteristicas determinadas por la empresa según el producto que quieran vender, esto se debe hacer por medio de encuestas. Despúes, al tener los resultados de las encuestas, se debe generar el producto. Al tener en cuenta las preferencias de los consumidores, las ventas van a aumentar si se tiene una buena estrategia de publicidad y así, a su vez, va a aumentar sus utilidades.

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

Si, ya que al tener en cuenta esas preferencias las ventas van a aumentar y, por ende, las ganancias.

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

Los cálculos de venta anuales e ingresos anuales son serán los correctos y esto podrá generar una perdida para la empresa.