SIMULADOR DE MARKETING

Usuario	SUSEJ ALEXANDRA DORADO MALDONADO	**ID Curso**	ADMIN
Institución	Innovative Education	**Fecha de inicio**	22/09/2022
Situación	ANÁLISIS DE MERCADO Y SERVICIOS	**Tiempo de sesión**	01:09:11
Curso	Cloudlabs	**Intentos**	1
Unidad	Asistencia administrativa	**Calificación**	100 / 100

REGISTRO DE DATOS

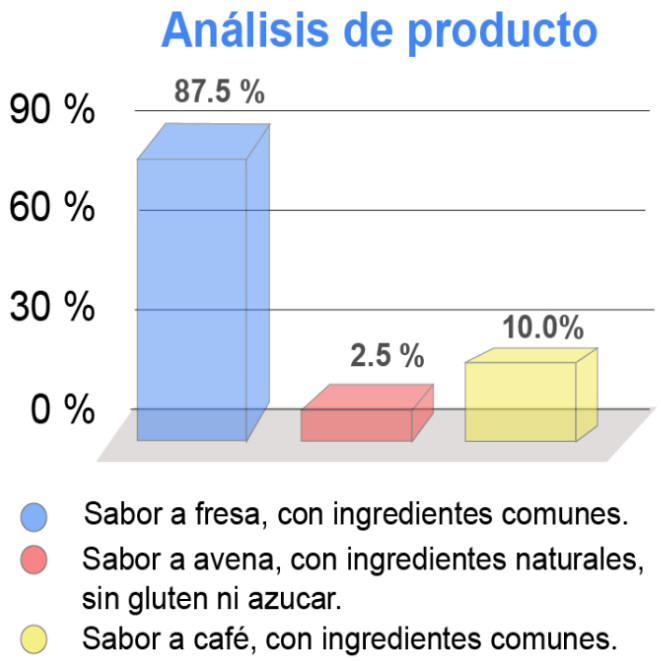
COSTOS ASOCIADOS A LA EMPRESA

Costo por unidad de producción: 4.3 USD	Costo anual de producción: 165120 USD	Precio de ventas: 4.36 USD
Ventas anuales: 167424 USD	Ingresos anuales: 2304 USD	4608 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?

En una organizacion es de suma importancia realizar una revision o calculo de los costos de ventas ya que a partir de este se puede concluir el balance general de los costos realizados en inversiones, inventarios y ganacias.

gracias a este se pueden llegar a tomar mejores decisiones financieras y poder tener una mejor venta en el futuro

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

una estrategia de ventas para llegar obtener mejores ventas y simpatia con el cliente es realizar encuesta en varias varias zonas para poder vender tus productos en lugares ideales y personas que cumplen con el prospecto.

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

es uno de los factores mas importantes ya que es el cliente el que tiene que estar satisfecho con el producto y la manera en que se vende, si los clientes no les gusta su productos llevaria a la bancarrota.

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

la empresa tendria graves consecuencias en sus balances y en el control general lo cual causaria un desorten financiero a la hora de invertir e realizar un conteo de las ganancias.