# SIMULADOR DE MARKETING

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Usuario** | LEYZON ANDICA BUENO | **ID Curso** | ADMIN |
| **Institución** | Innovative Education | **Fecha de inicio** | 22/09/2022 |
| **Situación** | ANÁLISIS DE MERCADO Y SERVICIOS | **Tiempo de sesión** | 01:45:37 |
| **Curso** | Cloudlabs | **Intentos** | 1 |
| **Unidad** | Asistencia administrativa | **Calificación** | 100 / 100 |

## REGISTRO DE DATOS

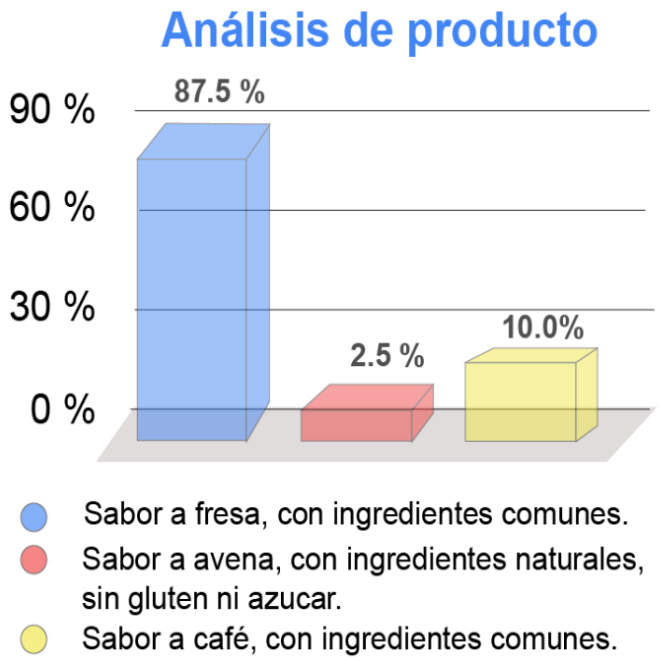
**COSTOS ASOCIADOS A LA EMPRESA**

| | | |
|---|---|---|
| Costo por unidad de producción: 5.31 USD | Costo anual de producción: 197760 USD | Precio de ventas: 6.22 USD |
| Ventas anuales: 231384 USD | Ingresos anuales: 33624 USD | 33624 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?**

este es importante ya que una organizacion se necesita tener un orden de los costos y las ganacias requeridas. para poder tener un control de las ventas a los clientas

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

una de las estrategias principales para aumentar clientes es ademas de realizar encuetas una variedad de perfiles

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

es importante ya que sin la opinion de los cliente nuestro producto quedaria en bancarrota

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

tendria graves daños en los costos e inversiones realizadas por la empresas y generaria un daño