SIMULADOR DE MARKETING

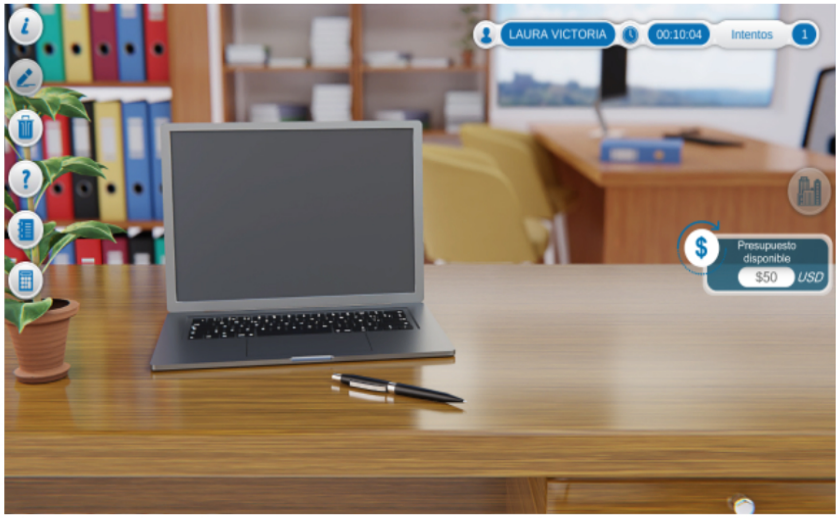
Usuario	LAURA VICTORIA GARNICA MORENO	**ID Curso**	ADMIN
Institución	Innovative Education	**Fecha de inicio**	21/09/2022
Situación	ANÁLISIS DE MERCADO Y SERVICIOS	**Tiempo de sesión**	00:12:02
Curso	Cloudlabs	**Intentos**	1
Unidad	Asistencia administrativa	**Calificación**	76 / 100

REGISTRO DE DATOS

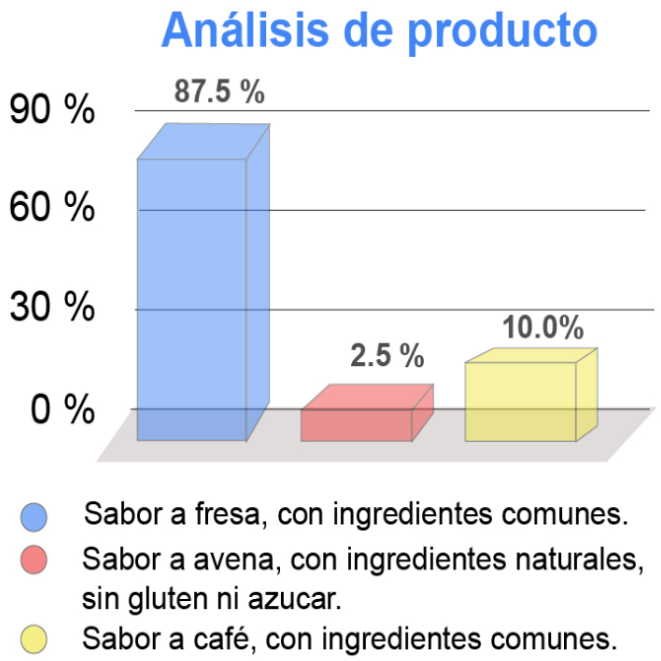
COSTOS ASOCIADOS A LA EMPRESA

Costo por unidad de producción: 5.23 USD	Costo anual de producción: 175920 USD	Precio de ventas: 5.64 USD
Ventas anuales: 189504 USD	Ingresos anuales: 13584 USD	54336 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 la empresa debería replantearse su mercado objetivo.

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?

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

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

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