

**Examen de comprobación de lectura Marketing Para Desarrolladores De Software 07/12/2010**  
**NO SE ADMITEN TACHONES, DECLARO CONOCER LOS ART 19, 20 Y 21 EVALUACION DE ESPOL**  
**NOMBRE:**

1.-Cuales son los componentes que conforman el marketing y las ventas (10 Puntos)

a.-Proporcionar valor b.- Crear valor c.-Vender el producto d.-Comunicar valor e.-Hacer el Producto  
Marketing a b c d e Ventas: a b c d e

a1.-Defina la razón de su selección para Marketing: a2.- Ejemplo explicativo aplicado al Marketing.

2.- El Marketing Estratégico se encarga de: (10 Puntos)

a.-Proporcionar valor b.- Crear valor c.-Vender el producto d.-Comunicar valor e.-Hacer el Producto

a1.-Defina la razón de su selección: a2.- Ejemplo explicativo de la selección correcta

3.- El Marketing Táctico se encarga de: (10 Puntos)

a.-Proporcionar valor b.- Crear valor c.-Vender el producto d.-Comunicar valor e.-Hacer el Producto

a1.-Defina la razón de su selección: a2.- Ejemplo explicativo de la selección correcta

4.-Describe 2 pecados capitales en que incurrn los desarrolladores de software (10 Puntos)

a1.-Defina la razón de su concepto a2.- Ejemplo explicativo del cada pecado capital.

5.- A quien corresponde el siguiente concepto (10 Puntos)

Define la cantidad de servicios o productos a ofertar, el target, y si actúa en forma autónoma; que otros servicios asociados al suyo va a ofertar?: a.- Mercado b.- Amplitud de Servicios c.- Oferta profesional e.- Cliente f.-Ninguno

a2.-Defina la razón de su selección a3.- Ejemplo explicativo de la selección correcta

6.-Describe que es el Marketing de experiencias, de un ejemplo aplicativo de Tecnología (10 Puntos)

a1.-2 Descripción correcta a2.- Ejemplo explicativo de Marketing de Tecnologías

7.-Dentro del ciclo del desarrollo de un producto tecnológico, cual es el periodo más crítico? (10 Puntos)

1.-Convertir la idea en invento 2.-Travesía del desierto 3.-Mercado Primitivo 4.-Madurez 5.-Todos

a2.-Defina la razón de su selección a3.- Ejemplo explicativo de la selección

8.- A que corresponde el siguiente concepto: (10 Puntos)

Es el acto de diseñar un conjunto de diferencias importantes que integren la oferta de la empresa con las de sus competidores

a.- Marketing b.- Posicionamiento c.- Diferenciación d.- Imagen e.-Ventaja Competitiva

a2.-Defina la razón de su selección a3.- Ejemplo explicativo de la selección

9.- Que es momento de verdad? (10 Puntos)

a.- Es la forma en que un software busca identificarse o posicionarse

b.- Es la forma como el prospecto percibe al software

c.- Es una forma de demostrar por qué requieren de su servicios

d.- Es la forma como pensamos que son las cosas y no como son

a2.-Defina la razón de su selección a3.- Ejemplo explicativo de la selección

10.- Defina el concepto de Posicionamiento (10 Puntos)

a.- Aquel producto que es fácil de recordar, fácil de escribir y fácil de pronunciar

b.- ,La forma como se percibe un producto o servicio por el consumidor

c.- Aquello que permite que el consumidor adquiera más rápido el producto

d.-La forma en cómo se consume un producto bien o servicio

e.-La manera más rápida de recordar el nombre de una marca

e.- Todos los anteriores f.-Ninguno de los anteriores.

a2.-Defina la razón de su selección a3.- Ejemplo explicativo de la selección