

Instructor: Dr. Gustavo Galio M. M. Sc. Alumno: _____

Instrucciones: Circule la letra a su respuesta correcta No se admiten borrón/tachados

DECLARO CONOCER Y ESTAR INFORMADO DE LOS ARTICULOS 19, 20 Y 21 DEL REGLAMENTO EVALUACION ESPOL

1.- El Segundo medio en importancia, utilizado como soporte para una campaña publicitaria de las pequeñas empresas es: Circule la respuesta correcta

a.- Televisión b.- Internet c.- Cine d.- Periódicos e.- Radio f.- Revistas g.- Vallas

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

2.- Cuales de los siguientes NO SON vehículos de comunicación y contacto de marca?

a.- Símbolos b.- Ambiente c.- Eventos, d.- Comportamiento de empleado e.- Cliente f.- Ambiente

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

3.- Las **Partes** de la comunicación es: Circule la letra a su respuesta correcta

a.- Emisor/receptor b.- mensaje/medio c.- Codificación/decodificación/respuesta /retroalimentación

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

4.- Que es Alcance, Frecuencia, e Impacto, escriba un ejemplo de cada uno.

Alcance:

Ejemplo

Frecuencia:

Ejemplo

Impacto:

Ejemplo

5.- Que medios convergen con la tecnología actual, son:

a.- Teléfono celular b.- Cine c.- Internet d.- Televisión e.- Radio f.- Todos los anteriores

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

6.- Explique que es un brochure y como es su forma de distribución

7.- A quien corresponde el siguiente concepto.

Es la forma como las personas perciben a la empresa o sus productos, es afectada por muchos factores incontrolables

a.- Identidad b.- Top of Mind c.- Imagen d.- Publicidad e.- Posicionamiento f.- Todos

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

8.- Que es un ambiente?

a.- El espacio físico que representa al producto/bien o servicio y que es que logra las ventas

b.- El espacio físico que ocupa un producto/servicio, es un importante generador de imágenes.

c.- El espacio físico que tienen en la mente del consumidor los usuarios/consumidores.

d.- El espacio físico que ocupa, muestra lo que es el producto/servicio, en el cliente.

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

9.- Cual de las siguientes no sirve para desarrollar y comunicar posicionamiento (7 puntos)

a.- Importancia b.- Superioridad c.- Distinción d.- Promoción e.- Exclusividad f.- Rentabilidad

a.- Explique la razón de su selección

b.- Describa un ejemplo aplicativo

10. Defina CUANDO utiliza ALCANCE y CUANDO FRECUENCIA. Describa un ejemplo