**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE INGENIERIA MECANICA Y CIENCIAS DE LA PRODUCCION**

**INVESTIGACION DE MERCADO**

**EXAMEN PARCIAL**

**Prof. Ma. Elena Murrieta**

**Nov, 2012**

**Nombre:**

**CASO 1 (10 puntos )**

**Escriba el plan de marketing para una nueva muñeca de la fábrica de Mattel, el objetivo es introducir la nueva muñeca y refrescar la marca Mattel.**

**CASO 2 (10 puntos)**

**Una empresa grande con posicionamiento internacional en la industria de la construcción de refinerías y siderúrgicas se encuentra analizando la posibilidad de abrir una nueva línea de negocios, un centro de formación de ingeniería para futuras necesidades de ingenieros en sus proyectos. Que variables debería de analizar la empresa antes de lanzarse con la nueva línea de negocio, fundamente su respuesta?**

**Preguntas: complete los enunciados. (25 puntos)**

1. **Etapas del ciclo de vida del producto son:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
2. **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, son los miembros que venden bienes y comunican al mercado.**
3. **En el análisis del contexto examinamos las tendencias:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, y \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
4. **El core competencies de Sweet & Coffee es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
5. **La habilidad central de McDonald’s es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
6. **La Misión de una empresa debe tener el siguiente alcance \_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_, o \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
7. **La UEN es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
8. **Según el análisis la mejor ubicación de los cuadrantes de la Matriz BCG es \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
9. **Los tipos de alianzas con los colaboradores pueden ser:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, y \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**
10. **Los tipos de competidores son:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.**

**Responda Falso (F) o Verdadero (V).- (25 puntos)**

1. **Las etapas del ciclo de vida de la industria farmacéutica tiene dos etapas adicionales que van después del ciclo de vida: Desarrollo Tecnológico y desarrollo de producto.(\_\_\_)**
2. **Las funciones de los canales de distribución son dividir en lote, financiar, transportar, comunicar las características de los productos. (\_\_\_)**
3. **El valor es la relación entre los beneficios y los costos.(\_\_\_\_)**
4. **El proceso de decisión de compra empieza con la búsqueda de la información. (\_\_\_)**
5. **En los roles de compra, el aislador es también importante en el proceso de decisión de compra. (\_\_\_\_)**
6. **La segmentación es importante porque permite optimizar los recursos de la empresa.(\_\_\_\_)**
7. **La segmentación te ayuda a definir a que mercado no servir.(\_\_\_\_\_)**
8. **Las variables de mercados de negocios son psicograficas y demográficas.(\_\_\_\_)**
9. **La Diferenciación es el arte de diseñar la oferta/imagen de la compañía, que es distinta de la competencia, que ocupe una posición en la mente del consumidor target.(\_\_\_\_)**
10. **Las marcas de distribuidor son aquellas marcas colocadas por el distribuidor y no por el fabricante.(\_\_\_\_)**