****

**ESPOL –FCSH**

**TERCERA EVALUACIÓN**

**MATERIA: Retailing y Merchandising**

**PROFESOR: Ing. Bolívar Pástor L.**

**NOMBRE:**

**PARALELO:**

**FECHA:**

**COMPROMISO DE HONOR**

**Yo, ................................................................................... al firmar este compromiso, reconozco que el presente examen está diseñado para ser resuelto de manera individual, que puedo usar una calculadora *ordinaria* para cálculos aritméticos, un lápiz o esferográficos; que solo puedo comunicarme con la persona responsable de la recepción del examen; y, cualquier instrumento de comunicación que hubiere traído, debo apagarlo y depositarlo en la parte anterior del aula, junto con algún otro material que se encuentre acompañándolo. No debo además, consultar libros, notas, ni apuntes adicionales a las que se entreguen en ésta evaluación. Los temas debo desarrollarlos de manera ordenada.**

***Firmo al pie del presente compromiso, como constancia de haber leído y de aceptar la declaración anterior.***

**"Como estudiante de ESPOL me comprometo a combatir la mediocridad , por eso no copio ni dejo copiar"**

**Firma**

***PARALELO.......... NÚMERO DE MATRÍCULA..............***

**Este examen está elaborado en relación de los resultados de aprendizaje de la carrera, de contribución alta: “Comprender y analizar el funcionamiento de los mercados con distintas estructuras económicas y administrativas”**

|  |  |
| --- | --- |
| ***VALORACION*** | ***TEMAS*** |
| ***5 puntos*** ***5 puntos******5 puntos******5 puntos******20 puntos*** | ***1)La imagen de marca es muy importante y debe generar valor******Verdadero ( ) Falso ( )******2) El autoservicio es una característica del supermercado******Verdadero ( ) Falso ( )******3) Las innovaciones disruptivas son importantes para el retail moderno******Verdadero ( ) Falso ( )******4)* *Los comercios minoristas que brindan experiencias inolvidables deben tener una trama, es decir una historia que contar******Verdadero ( ) Falso ( )******5) Explique brevemente porqué decimos que el retail debe trabajar sobre experiencias gratificantes e inovidables*** |
| ***20 puntos*** | ***6) Enumere las 7 reglas clave para el comercio minorista electrónico*** |
| ***20 puntos***  | ***7) ) Merchandising visual: defina brevemente qué es Vitrinismo y Escaparatismo*** |
| ***20 puntos******100 puntos***  | ***8) Segmentación de nuevos modelos de clientes (estrategias): explique las estategias:******a) EET: Estrategia de excelencia transaccional******b) EEG: Estrategia de experiencias gratificantes*** ***TOTAL PRUEBA*** |