**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

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

**INVESTIGACION DE MERCADO**

**EXAMEN PARCIAL**

**Prof. Ma. Elena Murrieta**

**Dic, 2015**

**Nombre:**

**CASO 1 (10 puntos )**

**Segmente los siguientes mercados y analice el ciclo de vida:**

**bebidas gaseosas**

**papel para escribir**

**teléfonos fijos**

**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. (15 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 (habilidad central) 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).- (15 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. **El valor es la relación entre los beneficios y los costos.(\_\_\_\_)**
3. **El proceso de decisión de compra empieza con la búsqueda de la información. (\_\_\_)**
4. **En los roles de compra, el aislador es también importante en el proceso de decisión de compra. (\_\_\_\_)**
5. **La segmentación es importante porque permite optimizar los recursos de la empresa.(\_\_\_\_)**
6. **La pirámide de las necesidades de Maslow empieza con la autorrealización.(\_\_\_\_)**
7. **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.(\_\_\_\_)**
8. **Las estratégicas genéricas de Michael Porter: liderazgo en costo, diferenciación, alianza, concentración.(\_\_\_\_)**
9. **Las cinco fueras de Porter son: competidores, consumidores, proveedores, sustitutos y potenciales nuevos entrantes. (\_\_\_\_)**
10. **Cuando un producto de consumo masivo está en la etapa de introducción, es recomendable que el precio será menor o igual a la competencia, siempre eque no tenga un valor agregado que diferencie a la competencia.(\_\_\_\_)**