



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS



GERENCIA DE MERCADEO

EXAMEN PARCIAL

II TÉRMINO 2011-2012

Miércoles 1 febrero 2012

NOMBRE: _____ **PARALELO:** _____

PROFESORA: Olga C. Martín Moreno, MMGC

Escoja la alternativa correcta para las siguientes preguntas (5 puntos cada una):

1. Cuando el comprador desea cambiar características del producto, precios, medios de entrega, y otros ítems es:
 - a. Recompra directa
 - b. Recompra modificada
 - c. Nueva Tarea
2. Aquellos que tienen el poder de informar a los centro de compras son:
 - a. Usuarios
 - b. Gatekeepers
 - c. Influenciadores
 - d. Compradores
3. La amenaza de afectar el auto estima o confianza de un consumidor es:
 - a. Riesgo psicológico
 - b. Riesgo social
 - c. Riesgo emocional
 - d. Riesgo funcional
4. Los clientes que tienen la motivación, la capacidad y la oportunidad de hacer una compra son:
 - a. Sospechosos
 - b. Prospectos
 - c. Leales
 - d. Fieles

Desarrolle las siguientes preguntas (20 puntos cada una):

5. Establezca en detalle el proceso de decisión de compra
6. Detalle el proceso de administración estratégica de marca
7. Detalle los cuatro tipos de compradores organizacionales
8. Detalle y explique el marco de cuatro pasos para la comercialización One-to-One