****

**ESPOL –FCSH**

**PRUEBA SEGUNDO PARCIAL**

**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*** |
| ***2.5 puntos***  ***2.5 puntos***  ***2.5 puntos***  ***2.5 puntos***  ***10 puntos*** | ***1)La imagen de marca es muy importante y debe generar valor***  ***Verdadero ( ) Falso ( )***  ***2) Para trabajar en internet hay que olvidarse de la mayoría de las cosas que se aprenden en el mundo real***  ***Verdadero ( ) Falso ( )***  ***3) Para conocer lo que sucede en nuestro comercio minorista, no es necesario hacer mediciones***  ***Verdadero ( ) Falso ( )***  ***4)* *Los comercios minoristas que brindan experiencias inolvidables deben tener una trama, es decir una historia que contar***  ***Verdadero ( ) Falso ( )***  ***5) Enumere 5 nuevos conceptos de negocios del retail*** |
| ***10 puntos*** | ***6) Enumere las 7 reglas clave para el comercio minorista de ladrillo*** |
| ***10 puntos*** | ***7) Evaluación y plan de acción de mejora concreta: Determine 5 recomendaciones a aplicarse*** |
| ***10 puntos***  ***50 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*** |